

DIRECTEUR COMMERCIAL MECANIQUE DE PRECISION

Vous êtes reconnu pour vos talents de « chasseurs » et de Business Developer.

En relation directe avec le Président, vos responsabilités seront :

- Participer au développement commercial
- Identifier de nouveaux relais de croissance : stratégie de diversification marchés, offres, géographique...
- S'assurer de la réalisation des devis par les chargés d'affaire dans les délais attendus par nos clients tout en améliorant nos taux de transformation en commande.
- Piloter les tableaux de bord et leurs indicateurs
- Encadre les équipes de technico-commerciaux (15)
- Construire et piloter son budget Marketing, communication et commerce
- Assurer le reporting au groupe.
- Etre force de proposition dans l'évolution de notre modèle d'affaire, de l'intégration de nouvelles technologies (3D, hybridation, industrie 4.0) sur nos sites de production en collaboration avec les directeurs de sites.

L'entreprise

Groupe Industriel Français de 250 personnes (chiffre d'affaire: 35 M€) composé de 6 filiales localisées dans le quart Sud-Est de la France, spécialisée en usinage de pièces mécanique de petites et moyennes séries à forte valeur ajoutée dans différents domaines d'applications : Nucléaire, Médical, Pétrole, Aéronautique, spatial, Défense, Automobile...

Disposant d'un atelier moderne, d'un parc machines récentes et d'une forte volonté de croissance (organique et externe), elle est reconnue pour son sérieux et sa réactivité auprès de ses clients (sites certifiés : 9001, 9100, 13485, DGA...).

Profil recherché

Vous êtes reconnu pour vos talents de « chasseurs » et de Business Developer.

Issu d'une formation Technique, vous avez une expérience de 15 ans minimum sur un poste similaire, dans une PME industrielle à taille humaine :

Personne de terrain, qui a soif de réussir et qui a un leadership naturel

Orienté objectifs et performance.

Expérience en Management d'équipes et encadrement d'atelier.

Très bon bagage technique

Connaissance en usinage des métaux

Maitrise du chiffrage de pièces et calcul de couts indispensable

Bon relationnel

Une connaissance des nouvelles technologies serait un plus : Fabrication additive, procédés pour le MRO (Cladding,...)

Principales Missions

ELABORATION DE LA STRATEGIE COMMERCIALE

- Définir la politique commerciale de l'entreprise par le biais d'études de marché (nationaux ou internationaux).
- Ajuster le positionnement marketing des produits de l'entreprise (maintien des offres existantes, développement de nouveaux produits, construction de nouvelles offres) via des études de benchmark et l'analyse des remontées clients.
- Élaborer la politique « prix de vente », conditions de paiement (acomptes, paiements à l'avancement,..) et fixer les objectifs de marge à atteindre en collaboration avec la direction générale.
- Identifier les opportunités commerciales en veillant constamment sur les appels d'offres diffusés dans les supports spécialisés ou remportés par la concurrence.

GESTION DES CLIENTS GRANDS COMPTES ET PILOTAGES DES AFFAIRES

- Fidéliser et entretenir des relations étroites avec le réseau des avants projets et chargés d'affaire des différentes filiales afin d'identifier en amont le lancement de nouvelles affaires.
- Superviser le montage des affaires et garantir au client la qualité des différentes études (techniques, prix...) réalisées par l'entreprise.
- Conduire les négociations commerciales avec les clients grands comptes de l'entreprise et assurer le suivi des affaires stratégiques pour l'entreprise.
- Intervenir en support des équipes commerciales sur les dossiers les plus complexes lors des phases de négociation ou en qualité de référent technique et commercial.
- Transmettre le dossier des affaires contractualisées à la filiale en charge de sa réalisation et rester impliqué dans l'interface avec le client lors de la phase d'exécution.

PILOTAGE DE L'ACTIVITE COMMERCIALE ET ENCADREMENT D'EQUIPE

- Gérer le compte d'exploitation et réaliser des reportings réguliers auprès de la direction générale.
- Suivre les budgets commerciaux et veiller à l'atteinte des objectifs individuels et collectifs en termes de chiffre d'affaires (volume d'affaires conclues, achevées) et de rentabilité (taux de marge réalisé...).
- Négocier ou renégocier les accords-cadres annuels avec les clients et les fournisseurs privilégiés de l'entreprise (conditions de paiement).
- Superviser l'administration des ventes (mesure des écarts de facturation, suivi des encours...) et intervenir en cas de litige important avec un client ou un fournisseur.
- Veiller au respect des standards de qualité de l'entreprise en matière de réponse commerciale (mesure de la satisfaction « client »)

- Encadrer et développer une équipe d'une quinzaine de technico-commerciaux ou de chargés d'affaires (recrutement, évaluation, formation).

COMMUNICATION ET MARKETING OPERATIONNEL

- Participer à l'ensemble des salons et manifestations professionnelles qui permettront à la fois d'accentuer la visibilité de l'entreprise sur son marché mais également d'obtenir un retour (qualitatif et quantitatif) sur la pertinence de son offre.
- Mettre à jour le contenu, créer de nouveaux contenus, des newsletters et autres produits web.
- Organiser la production éditoriale (texte, sons, vidéos, animations...), en achetant les contenus à des prestataires extérieurs (agences web ou indépendants) ou fournis par des équipes internes (webrédacteurs, webdesigners, graphistes...).
- Concevoir et intégrer les contenus sur le site grâce à des outils de CMS.
- Maintenir la cohérence, l'attractivité et la fluidité des contenus de l'ensemble du site.

ANIMATION DE LA VEILLE TECHNOLOGIQUE, STRATEGIQUE et ETUDE DE MARCHES

- Suivre l'évolution des tendances marchés (technologique, sociétales, environnementales,...) et des besoins de nos clients.
- Effectuer une veille concurrentielle sur le positionnement des concurrents et sur les outils utilisés.
- Réaliser des études de marché pour proposer des plans d'action et d'évolution de nos produits et d'alimentation de notre roadmap « Innovation ».

LOCALISATION : ¼ Sud-Est de la France, siège social à Salon de Provence.

SALAIRE : Entre 60.000 € et 75.000€, véhicule de fonction et autres avantages.