

Aéroport Tarbes/ Lourdes/ Pyrénées
65 290 Juillan
Tel : 05.62.32.77.50
Fax : 05.62.32.77.58

Mail : delphine.pruvost@derichebourg.com

Derichebourg Sourcing Aéro et Energy Tarbes, recrute, pour l'un de ses clients basé à Nogarro (32)

1 TECHNICO-COMMERCIAL en CDI

Principales responsabilités :

Responsable de l'activité commerciale aéronautique du site sur lequel il est basé et du développement des ventes sur l'activité du site sur le marché aéronautique

- Responsable de la gestion commerciale des clients usinage hors KAM pour le site (type Godich, Lieber, Daher, Alestis, Figeac aero, SLS)
- Responsable du suivi des devis de la réception de l'appel d'offre à la remise du devis au client (KAM et autres clients/prospects)
- Assure un soutien aux KAM en tant que KAM Adjoint et relais/référent commercial local du site sur lequel il est basé. A ce titre
 - Il peut être amené à gérer en direct un compte clé ou un segment de marché, supervisé par le KAM
 - Il assiste le KAM sur toutes autres activités commerciales (réception clients, visites clients, gestion des appels d'offre, relais local, interface avec l'interne...)
 - Déplacement à prévoir environ 2 jours par semaine chez les clients en direct ou en support des KAM



Tâches principales

- Représenter le KAM en local pour le traitement et pilotage réponses à des appels d'offre en interne
- Réception, enregistrement et diffusions des AOF
- Coordination, animation des différentes revues (faisabilité, go/no go, revue d'offre, revue de contrat...)
- Etudes et réalisations (collectes des données techniques, achat mat. et TS) de l'offre commerciale.
- Relation avec le client (téléphone, mail, réunion, visite), modifications offre, résolutions des problèmes en collaborations avec les autres services, relances clients (devis, avenants, demandes spécifiques)
- Pilotage des revues de contrat
- Réalisations et maintient à jour des catalogues de prix pour chaque client
- Vérifications des prix sur les commandes de nouvelles pièces (correspondance RC/NRC entre devis et commande) : revue de commandes
- Pilotage réunion devis : nouveaux chiffrages arrivés, suivis des chiffrages, informations sur affectation/non affectation de nouvelles références.

Type de contrat : CDI

Salaire : fixe attractif + part variable de 3 à 5% annuel



OFFRE VIADEO :

Cabinet de Conseil en recrutement. Notre expertise reconnue dans le secteur de l'aéronautique et de l'aérospatiale nous a permis de satisfaire de nouveaux clients dans les secteurs du nucléaire, de la pétrochimie, de l'énergie et des transports. Notre client, important acteur aéronautique sous-traitant de rang 1, est spécialisé dans le secteur de la mécanique de précision (tournage, fraisage).

En plein développement, le groupe crée un poste et recrute un technico-commercial en CDI pour son site basé dans le 32.

Vos missions seront les suivantes :

Responsable de l'activité commerciale aéronautique et du développement des ventes sur l'activité du site concerné.

- Vous serez responsable de la gestion commerciale des clients usinage aéronautique.
- Vous serez le garant du suivi des devis de la réception de l'appel d'offre à la remise du devis au client.
- Vous assurez un soutien au Key Account Manager.

A ce titre, vous êtes amené à gérer les activités suivantes :

- gestion de compte clé ou segment de marché, supervisé par le KAM
- Assister le KAM sur toutes autres activités commerciales (réception clients, visites clients, gestion des appels d'offre, relais local, interface avec l'interne...)
- Déplacement à prévoir environ 2 jours par semaine chez les clients en direct ou en support du KAM.

Tâches principales

- Représenter le KAM en local pour le traitement et pilotage réponses à des appels d'offre en interne
- Réception, enregistrement et diffusions des AOF
- Coordination, animation des différentes revues (faisabilité, go/no go, revue d'offre, revue de contrat...)
- Etudes et réalisations (collectes des données techniques, achat mat. et TS) de l'offre commerciale.
- Relation avec le client (téléphone, mail, réunion, visite), modifications offre, résolutions des problèmes en collaborations avec les autres services, relances clients (devis, avenants, demandes spécifiques)
- Pilotage des revues de contrat
- Réalisations et maintien à jour des catalogues de prix pour chaque client
- Vérifications des prix sur les commandes de nouvelles pièces (correspondance RC/NRC entre devis et commande) : revue de commandes
- Pilotage réunion devis : nouveaux chiffrages arrivés, suivis des chiffrages, informations sur affectation/non affectation de nouvelles références.

Type de contrat : CDI à pourvoir dès que possible

Salaire : Fixe attractif + part variable de 3 à 5% annuel.



profil

De profil ingénieur commercial ou technicien avec expérience significative, vous évoluez dans le secteur de l'aéronautique et maîtrisez les process de fabrication, notamment orientés Usinage.

Organisé, dynamique et ayant le goût du challenge, vous aimez être sur plusieurs front et appréciez le travail d'équipe.

Si cette offre vous parle, merci d'envoyer votre CV à la collaboratrice chargée de ce recrutement sur l'adresse mail suivante : delphine.pruvost@derichebourg.com

