



Leader sur le marché des fluides dans les secteurs de l'automobile, l'industrie et l'aéronautique (valves de roues, injection, climatisation, régulateurs de pression, ...), le site de Pontarlier (70 M€ de C.A – 400 collaborateurs) produit près de 200 millions de pièces par an, livrées dans 80 pays. Réputé pour notre forte culture d'innovation, nous souhaitons renforcer nos équipes afin de répondre à notre stratégie de croissance et de diversification en apportant des solutions innovantes pour la mobilité durable et la décarbonation des systèmes industriels.

Dans ce contexte, nous recherchons une-e :

## INGÉNIEUR COMMERCIAL (H/F)

Sous l'autorité du Directeur des Ventes, vous êtes responsable du développement des ventes sur le domaine des valves pour la gestion thermique des véhicules électriques et vous définissez une politique et une stratégie de croissance commerciale adaptée.

Vous travaillez en collaboration avec les services Recherche & Développement et Innovation.

### VOS MISSIONS :

- Vous développez la stratégie commerciale élaborée en concertation avec le directeur des ventes
- Vous connaissez votre marché : ses acteurs, ses attentes, ses concurrents, ses tendances
- Vous construisez les études de marché pour le lancement des nouvelles gammes
- Vous identifiez les paramètres différenciateurs et préparer les argumentaires de ventes
- Vous prospectez activement pour remonter les besoins du marché et pour promouvoir la gamme de produits
- Vous créez votre réseau dans ce domaine
- Vous remontez les informations des besoins clients pour adapter la gamme actuelle
- Vous établissez des prévisions et les besoins à court et moyen termes du segment de marché
- Vous répondez aux appels d'offre des clients et établissez les prix en accord avec le besoin du marché
- Vous négociez les contrats
- Vous communiquez efficacement avec les autres services de l'entreprise : R&D, Innovation, Production, logistique etc...

Les déplacements sont réguliers et s'effectuent en Europe principalement.

### VOTRE PROFIL :

De formation type Bac + 5 école de commerce ou formation technique, vous justifiez idéalement d'une première expérience dans une fonction similaire. Vous avez travaillé dans le domaine de la climatisation automobile ou dans les systèmes de la climatisation automobile.

Vous maîtrisez l'anglais technique et l'allemand serait un plus.

Vous avez un esprit de conquête et de développement de business .

Votre curiosité technique, votre rigueur, dynamisme & autonomie font de vous une personne clef de notre stratégie de croissance.

**Avantages entreprise :** 13ème mois, mutuelle, prévoyance, prime vacances, chèques vacances et tickets restaurant.

100% télétravail possible. Déplacement sur le site à prévoir.

Poste à pourvoir immédiatement en CDI / Temps plein – Statut Cadre

Contact : [candidatures@schrader-pacific.fr](mailto:candidatures@schrader-pacific.fr)

[www.schrader-pacific.fr](http://www.schrader-pacific.fr) | 48 rue de Salins 25300 Pontarlier | +33 (0)3 81 38 56 56

