



C'est au cœur du Haut-Doubs (25), dans un cadre de vie préservé, réputé pour ses activités de pleine nature, riche pour son tissu industriel et son savoir-faire centré autour de la microtechnique, que notre aventure industrielle a été lancée, en 1898.

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 :

INGENIEUR COMMERCIAL (H/F)

Sous l'autorité du Directeur des Ventes, et au sein d'une équipe de 6 personnes (1 business developer, 3 Chefs de Marché et 1 assistante), vous êtes responsable des segments de marché qui vous sont alloués (marché automobile essentiellement) et vous définissez une politique commerciale adaptée.

Vous êtes amené(e) à appliquer cette politique sur le terrain, notamment par la rencontre des clients. Vous travaillez en collaboration avec relation avec les Services Qualité, Production et Recherche & Développement.

VOS MISSIONS :

- Vous appliquez la stratégie commerciale élaborée en concertation avec le directeur des ventes
- Vous contribuez au développement du chiffre d'affaires et à la fidélisation des clients par la qualité de vos contacts.
- Vous connaissez votre marché : ses acteurs, ses attentes, ses concurrents, ses tendances...
- Vous construisez les études de marché pour le lancement de nouveaux produits et projets
- Vous prospectez les nouveaux clients dans le cadre de la mobilité durable
- Vous établissez des prévisions à court et moyen termes de ses segments de marché
- Vous répondez aux appels d'offre des clients et établissez les prix en accord avec la politique tarifaire de l'entreprise
- Vous communiquez efficacement avec les autres services de l'entreprise: R&D, Innovation, Production, logistique etc...
- Vous négociez les contrats de ventes

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 maîtrisez l'anglais technique et l'allemand serait un plus. Vous avez un esprit de décision et d'initiative, vous êtes un bon communicant et un bon négociateur. Votre curiosité technique, votre rigueur, dynamisme & autonomie font de vous une personne clef de notre stratégie de croissance.

Avantages entreprise : 13ème mois, intéressement et participation, mutuelle, prévoyance, prime vacances, chèques vacances et tickets restaurant. Télétravail possible 1 jour par semaine. Offre QVT : covoiturage depuis Besançon, réservation de places en crèche à Pontarlier envisageable

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

Contact : Nathalie JEANDAT, chargée de développement RH : candidatures@schrader-pacific.fr

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

