

Nous recherchons sur notre site de Pontarlier (25),

Assistant Commercial (H/F) en CDD



Qui sommes-nous ?

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 (64 M€ de C.A dont 65% est réalisé à l'export – 330 collaborateurs) produit près de 200 millions de pièces par an, livrées dans 80 pays. Réputé pour notre forte culture d'innovation, nous apportons à nos clients des solutions innovantes et adaptées aux enjeux de la mobilité de demain (gestion thermique des véhicules électriques, ...).

Votre futur challenge :

Rattaché·e au Directeur Commercial, vous assistez l'équipe composée de 4 Chefs de marché. Vous assurez la gestion administrative au quotidien, en veillant à la satisfaction client (Première monte Automobile, Industrie et Aéronautique). Vous êtes en relation régulière avec les services supports de l'entreprise : Méthodes, R&D, Qualité, Supply chain et Achats.

Vos missions :

- Vous gérez les offres commerciales, notamment pour les clients industriels
- Vous participez à l'élaboration du budget commercial, à la mise à jour des prix via notre ERP
- Vous travaillez sur les statistiques commerciales
- Vous préparez les rencontres et salons commerciaux
- Vous participez à la gestion du plan de communication (interne et externe) de l'entreprise, potentiellement en lien avec une agence de communication.
- Vous assurez des tâches d'administration des ventes (ADV) en support des Chefs de Marché
- Vous gérez l'organisation des déplacements

Votre profil :

De formation type Bac + 2/3 dans le domaine commercial, vous justifiez idéalement d'une première expérience sur une fonction similaire. La connaissance du secteur industriel est un plus, tout comme une sensibilité ou une première expérience en communication/marketing. Vous avez un esprit commercial, un excellent relationnel et savez gérer les priorités.

Vous maîtrisez l'anglais technique, les outils bureautiques et de communication, les techniques commerciales, les bases de prix et aspects financiers.

Ce que nous offrons :

L'opportunité d'enrichir son expérience au sein d'un service dynamique et stratégique pour notre activité ! Nous recrutons dans le cadre d'un remplacement temporaire : CDD (6 mois), temps de travail entre 80% et 100 %, rémunération selon profil et expérience.

Le poste est à pourvoir dès que possible.

Envoyez votre candidature (CV + lettre de motivation) à : candidatures@schrader-pacific.fr