Nous recherchons sur notre site de Pontarlier (25),

Chef de Marché Industrie (H/F) en CDI

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 – 300 collaborateurs) produit près de 200 millions de pièces par an, livrées dans 80 pays. Réputés pour notre forte culture d'innovation, nous souhaitons renforcer nos équipes afin d'apporter 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 OE et au sein de l'équipe commerciale, vous êtes responsable du développement et de la vente des valves pour les marchés Industrie, Aéronautique & Trucks, en France et à l'international. Votre ambition : contribuer à doubler le chiffre d'affaires de ce segment d'ici 2030.

Vous construisez et mettez en œuvre un plan de conquête adapté à ce segment, en lien avec la Direction commerciale.
Vous rencontrez régulièrement clients et prospects sur le terrain, en France et en Europe.
Vous travaillez en étroite collaboration avec les services Qualité, Logistique, Production et Recherche & Développement.

VOTRE MISSION :

- Vous développez le portefeuille en conquérant de nouveaux clients et de nouvelles applications (industrie, aéronautique, trucks)
- Vous prospectez, négociez et concluez les contrats de vente
- Vous êtes l'interlocuteur privilégié des clients et prospects : vous les conseillez et les orientez vers le bon produit
- Vous répondez aux appels d'offres et établissez les offres de prix, avec les services concernés
- Vous proposez et appliquez la politique tarifaire de ce segment, en lien avec la Direction commerciale
- Vous contribuez à la croissance du chiffre d'affaires et à la fidélisation des clients par la qualité de la relation
- Vous suivez votre marché : ses acteurs, ses attentes, ses concurrents, ses tendances
- Vous établissez des prévisions de ventes à court et moyen termes sur vos segments
- Vous organisez et participez aux salons professionnels

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

Votre profil :

De formation commerciale ou technique (Bac+4 / Bac+5 / ingénieur), vous justifiez d'au moins 5 ans d'expérience dans la vente B2B de composants industriels, de fluides ou de valves (hydraulique, HVAC, aéronautique, trucks).
Vous parlez couramment l'anglais, y compris en négociation.
Vous avez un esprit de décision et d'initiative, vous êtes un bon communiquant et un bon négociateur, à l'aise avec la prospection.
Votre curiosité technique, votre rigueur, votre dynamisme et votre autonomie font de vous une personne clé de notre stratégie de croissance.

Ce que nous offrons :

Rémunération & avantages : 13ème mois, rémunération selon profil et expérience. CDI, statut Cadre.
Retraite sur-complémentaire, prime vacances, chèques vacances, tickets restaurant, télétravail possible 1 jour par semaine, navette pour covoiturage possible depuis Besançon, réservation de places en crèche selon disponibilité.
Envoyez votre candidature (CV + lettre de motivation) à : candidatures@schrader-pacific.fr