



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 :

## TECHNICO COMMERCIAL INDUSTRIE (H/F)

Sous l'autorité du Directeur des Ventes, et au sein d'une équipe de 7 personnes, vous êtes responsable de la vente des valves pour le secteur industriel en France et à l'international.

Vous définissez une politique commerciale adaptée à ce segment.

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, Logistique, Production et Recherche & Développement....

### VOS MISSIONS :

- Vous êtes l'interlocuteur privilégié et le conseiller technique
- Vous répondez aux appels d'offre des clients et établissez les offres de prix
- Vous développez le portefeuille de clients
- Vous établissez la politique tarifaire sur ce secteur industriel
- 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 établissez des prévisions à court et moyen termes de ses segments de marché
- Vous conseillez techniquement les clients et vous les orientez sur le bon produit
- Vous prospectez et négociez les contrats de ventes

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

### VOTRE PROFIL :

De formation commercial ou de formation technique, vous justifiez d'une expérience significative dans une fonction similaire.

Vous maîtrisez l'anglais technique .

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, 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 : [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