



C'est au cœur du Haut-Doubs (25), à Pontarlier, riche pour ses activités de pleine nature et dans un cadre de vie préservé, que l'aventure industrielle de Schrader a été lancée, en 1898.

Schrader appartient aujourd'hui au groupe international Sensata Technologies présent dans 13 pays différents.

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 (95 M€ de C.A - 500 pers) produit près de 200 millions de pièces par an, livrées dans 80 pays.

Nous développons grâce à notre centre R&D des solutions innovantes adaptées à l'industrie de demain en offrant des réponses spécifiques et performantes aux attentes de nos clients. Nos valeurs sont partagées avec nos collaborateurs dont l'implication et le savoir-faire sont des atouts indispensables à l'évolution de notre entreprise.

Notre service REVENTE regroupe 40 collaborateurs, gère plus de 3000 clients en France et à l'international, représente 20% de l'activité du site et distribue plus de 3600 produits liés à la réparation et entretien des pneumatiques. Pour accompagner notre croissance, nous recrutons, en CDI un/une :

RESPONSABLE DE BUSINESS UNIT (H/F)

Sous la responsabilité du Directeur Général, membre du CODIR, vous avez en charge l'ensemble des ventes et le développement des nouvelles gammes de produits.

Vous gérez l'ensemble des activités commerciales : de l'approvisionnement des produits à la négociation avec nos clients et fournisseurs jusqu'aux expéditions et au SAV. Vous managez 6 middle-managers.

Vous définissez la stratégie marketing et commerciale propre au développement des ventes.

VOS FUTURS CHALLENGES:

- Lancement des études de marchés, des nouveaux produits et services, définition de la politique de prix et des conditions de ventes, prospection des nouveaux clients
- Supervision de la réalisation des outils marketing (brochures, catalogue)
- Responsabilité des prévisions commerciales, des budgets et du reporting.
- Suivi de l'évolution des ventes (gammes de produits, parts de marché).
- Suivi et analyse de la concurrence.
- Développement des contacts avec les principaux clients, prospects et fournisseurs et participation à la négociation des grands comptes.
- Participation aux réunions Commerciales et aux Salons Professionnels.
- Développement des équipes (management, formation des collaborateurs).

VOTRE PROFIL :

De formation supérieure technique et commerciale, vous justifiez d'une expérience significative et réussie dans une fonction similaire de management de force de vente terrain, idéalement dans le domaine de l'Aftermarket automobile. Vous êtes à l'aise en anglais.

Votre leadership, votre capacité à fédérer les équipes seront déterminantes pour réussir dans le poste, tout comme votre force de proposition et vos capacités analytiques.

Nous vous proposons : une aventure riche et variée au sein d'une entreprise à taille humaine, aux valeurs affirmées au sein d'un segment de marché en évolution permanente.

package de rémunération attractif / solution de transport collectif depuis Besançon.

Rejoignez-nous !

Contact : nathalie.jeandat@schrader.fr

https://www.schraderinternational.com/Document-Library/Video-Pontarlier-Plant-Overview-FR?sc_lang=fr-FR-E

