

FICHE DE POSTE

Intitulé du poste : CHARGE D’AFFAIRES CLIENTELE – H/F

Poste basé à : MEREVILLE - 91.

Contrat : CDI.

Rémunération salariale brute mensuelle : A définir

Horaires : Sur une base de 35 heures.

Poste à pourvoir à partir du : Immédiatement

Dans le cadre de son développement sur les marchés aéronautique, nucléaire et pétrole, l’Union des Forgerons, spécialisé dans la forge libre et le laminage circulaire des métaux et alliages recherche un :

CHARGE D’AFFAIRES CLIENTELE JUNIOR – H/F

1) DESCRIPTION DU POSTE :

Placé sous l’autorité du directeur commercial il est en charge de la gestion d’affaires au niveau technique, commercial et financier et sera amené à effectuer les tâches suivantes:

- prise en mains de comptes clients importants.
- reporting auprès du directeur commercial et de la direction.
- suivi des affaires en cours.
- analyse des cahiers des charges et études des différents projets en relation avec le directeur commercial, les services fabrication et qualité.
- traitement, chiffrage, rédaction et négociation commerciale des différents appels d’appel d’offres.
- coordination des différentes phases d’études et d’exécution en lien avec l’ensemble des services : Fabrication, qualité et ordonnancement.
- participer à la politique commerciale et à la veille stratégique.

2) LIENS HIERARCHIQUES & FONCTIONNELS :

Lien hiérarchique > Directeur commercial et Direction.

Lien fonctionnel > Ensemble des services.

3) SPECIFICITES :

Anglais : lu, parlé, écrit.

Lecture de plan.

Connaissance en métallurgie.

Connaissance des outils informatiques (Bureautique, la maîtrise de la CAO serait un plus).

Bon relationnel et négociateur.

4) PROFIL DU POSTE :

Diplôme : Bac +2 ou ingénieur (métallurgie ou mécanique).

Connaissances associées : Ponctualité, esprit d’équipe, disponibilité, confidentialité, écoute client.

Développement : Dans un premier temps sédentaire ce poste à vocation à évoluer sur une fonction semi itinérante avec des déplacements nationaux (fréquence à définir) et ceci dans le but de :

- développer le portefeuille clients.
- prospecter de nouveaux clients.