

Fiche de Poste : Technico-commercial pour MC Therm

Version 2023 06 05 v2

ICTDP est une société spécialisée dans l'usinage de pièces en matériaux composites, le négoce de planches et tubes en composites et la conception et fabrication de matelas et solutions d'isolation thermique sur mesure pour l'industrie et l'habitat (sous sa marque MC Therm®).

Forte de ses 35 années d'expériences, ICTDP propose des réalisations en petites, moyennes et grandes séries, en France et à l'International. L'accompagnement dès la conception, avec notamment des préconisations sur le choix des matières, caractérise entre autres la valeur ajoutée d'ICTDP.

Contexte

Création de poste

Titre

Technico-commercial

Référence conventionnelle

Convention collection de la Plasturgie IDCC 292

Cadre au forfait jour

Rattachement hiérarchique

Rattachement hiérarchique : Responsable Commercial MC Therm

Autorité hiérarchique : P-DG

Missions

Relation techniques et commerciales avec la clientèle, assurer le développement des ventes, fidélisation et prospection

Activités caractéristiques

- Etablir et suivre les budgets de vente pour les clients de son secteur
- Visiter la clientèle France et pays export qui lui sont attribués selon les objectifs fixés
- Fidéliser et développer un portefeuille de clients existants
- Résoudre les problèmes techniques posés par les clients en relation avec notre BE et l'atelier de production, et en relation avec le support ventes MC Therm
- Appliquer et respecter la politique de prix et de marge de l'entreprise
- Faire respecter les délais de paiement par les clients
- Participer le cas échéant à des campagnes de prises de côtes, de montages et de contrôles, en soutien des équipes techniques, pour assurer une présence commerciale
- Rechercher de nouveaux marchés
- Prospecter de nouveaux clients dans des domaines d'activité ciblés
- Assurer une veille sur la concurrence, prix, produits, process
- Mesurer l'indice de satisfaction des clients et contribuer aux éventuelles actions correctives
- Participer aux différents salons professionnels (participant éventuellement et visiteur)
- Réaliser les objectifs de vente
- Elaborer et suivre les offres importantes
- Participer à la stratégie de la société

Interfaces fonctionnelles

Direction, Production / Logistique, Service Client, Qualité, Comptabilité, Devis, Approvisionnement, Méthodes

ICTDP

Profil recherché

Technico-commercial expérimenté, idéalement dans le domaine des solutions à base de matelas thermiques (conception, fabrication, pose), ou dans des domaines très proches (calorifugeage par exemple)– expérience de 5 à 10 ans dans le domaine

Compétences requises

- Connaissance des solutions de types matelas industriels thermiques
- Connaissance du milieu industriel, particulièrement celui de la production de fluides chauds
- Connaissance de la concurrence
- Notion de dessin industriel (lecture de plans)
- Compétences commerciale, négociations, conduite d'entretien de ventes
- Autonome, sens de l'écoute
- Savoir comprendre et identifier les besoins du client
- Savoir anticiper, savoir faire preuve d'initiatives
- Capacité à se remettre en question
- Fort sens du relationnel, et du contact en milieu industriel
- Rigoureux, tenace

Formation

- Maîtrise des outils bureautique
- Capacité rédactionnelle en Français

Disponibilité

Immédiate, poste à pourvoir sans délai

Rémunération et avantages

Salaire fixe plus variable sur résultats commerciaux, à convenir selon expériences et profil

Voiture de fonction type Peugeot 2008

Équipement bureautique et téléphone portable

Tickets restaurant

Localisation et territoire proposé

A convenir, selon profil, expériences et domicile

Attribution d'un portefeuille de comptes à convenir selon expériences : par géographie et ou par industries cibles

Lieu de travail

Home office, avec rattachement au siège de la société à Lallaing (59) – intérêt pour une localisation dans la partie sud de la France, typiquement sur Lyon ou la Vallée du Rhône ou Grenoble

Présence au siège social requise pour reporting, étude de cas, échanges et réunions, coordination

Mode de travail

Déplacements fréquents toute France, particulièrement dans le sud de la France (au sud de la Loire)

Autres éléments à prendre en compte

Société à taille humaine, perspectives de développement et d'évolutions

Contact pour plus d'information sur le poste

Par email : Didier KUBALA d.kubala@addevmaterials.com

Dépôt de candidature

Candidature à adresser par email (CV + lettre de motivation) à Philippe RENIER

p.renier@addevmaterials.com