

Offre d'emploi : Directeur commercial

Date : 01 mars 2016



Société :

i3D Concept est spécialisée dans la fabrication additive de pièces métalliques. Nous gérons les projets de A à Z dans un délai court et accompagnons les entreprises de toutes tailles dans la prise en main de l'ALM (Additive Layer Manufacturing). Nous mettons un point d'honneur à garantir la qualité de nos conseils aux entreprises qui souhaitent faire appel à cette technologie. Notre structure propose en conséquence l'ensemble des services qui entourent la fabrication additive afin de répondre dans les meilleures conditions aux besoins de nos donneurs d'ordres.

Missions :

Accroître les positions commerciales, déployer la stratégie commerciale et conquérir de nouveaux secteurs / marchés.

Activités :

Vous êtes responsable de l'organisation et de la réalisation des tâches suivantes :

- **Mise en œuvre de la politique commerciale**

Assurer la gestion et le suivi des comptes clients, dans le respect de la politique qualité,
Optimiser les coûts liés à la sous-traitance,
Rendre efficaces les ressources humaines et matérielles de notre structure.

- **Développement commercial**

Prendre en charge la gestion et rédaction des appels d'offres et des devis,
Prospecter de nouveaux marchés et rester à l'écoute des évolutions des marchés actuels,

- **Suivi des résultats commerciaux et budgétaires**

Suivre les résultats commerciaux et valider l'atteinte des objectifs grâce à des indicateurs,
Assurer le dialogue avec le directeur sur les évolutions du chiffre d'affaires et la rentabilité de l'entreprise.

- **Marketing**

Analyser des axes de promotion de nos services,
Gérer les événements pour accroître la visibilité de notre entreprise (salon, parution magazine...).

Compétences :

- Organisé et pourvu de capacités pour l'analyse et la synthèse,
- Maîtrise des techniques de vente et de marketing,
- Polyvalence pour s'adapter à des pièces issues d'industries variées,
- Connaissances financières et techniques pour chiffrer une offre globale,
- Forte capacité de négociation.

Organisation :

Vous reportez aux membres de votre équipe les contrats à venir lors de réunions hebdomadaires,
Vous indiquez vos besoins spécifiques pour la bonne mise en place de la stratégie commerciale,
Vous tenez à jour un suivi horaire de vos activités,
Vous avertissez dans un délai court le responsable en cas d'anomalie dans le relationnel client.

Informations complémentaires :

Poste à pourvoir immédiatement sur la commune de Donzenac (19).
Poste en CDI – Création de poste

Adresse : ZA de l'Escudier 19270 DONZENAC

Contact : Jean-Baptiste PEJOINE

Téléphone : 05 55 22 38 58