DECOLLETAGE JEAN-CORDIER
280 Rue des Marvays, 74300 THYEZ – France

DJC est une entreprise de décolletage du groupe ACROTEC, spécialiste dans la production en grande série de pièces décolletées de précision. Chaque année, DJC c'est plus de 50 Millions de pièces produites dans nos ateliers à destination du monde entier, essentiellement pour les marchés de l'automobile et de la connectique.

UN (E) COMMERCIAL(E) – GESTION DES AFFAIRES & DÉVELOPPEMENT CLIENTS

VOS PRINCIPALES MISSIONS

- Construire les offres commerciales (prix, délais, conditions et argumentaire) en intégrant les coûts et objectifs de marge ; assurer les relances et négociations jusqu'à la commande.
- Détecter les besoins clients et sélectionner les appels d'offres pertinents ; coordonner les réponses avec les équipes techniques, industrielles et ADV.
- Assurer la relation commerciale avec les clients et prospects hors Key Accounts historiques ; veiller au respect des engagements et anticiper les difficultés.
- Garantir la rentabilité des affaires, vérifier les marges et alerter la Direction en cas de risque ou de demande incompatible avec les objectifs de l'entreprise.
- Identifier et prospecter de nouveaux clients, secteurs et marchés, notamment à l'international ; développer un portefeuille de clients « spot » et convertir les opportunités en relations récurrentes.
- Contribuer au développement de nouveaux marchés et assurer une veille sur les secteurs industriels ciblés : connectique, électromécanique, composants et sous-ensembles industriels.
- Coordonner les actions commerciales avec le groupe Acrotec et travailler avec l'ADV et les équipes internes pour assurer la qualité du service client.
- Assurer le reporting commercial et le suivi des indicateurs de performance : chiffre d'affaires, commandes, marge, prospects, transformation des offres et satisfaction client.
- Représenter l'entreprise lors d'échanges et d'événements professionnels ; contribuer au pilotage du processus commercial selon les certifications du site.
- Participer à l'amélioration continue du développement commercial et au partage des opportunités avec les équipes concernées.

REMUNERATION & AVANTAGES

- 13ème mois, Ticket Restaurant, Carte cadeau

VOTRE PROFIL

- De formation commercial ou technique supérieur, vous justifiez d'une expérience confirmée en vente B2B dans un environnement industriel. Une expérience dans le secteur du décolletage ou de l'usinage est un atout.
- Vous maîtrisez la prospection, la négociation, la réponse aux appels d'offres et la construction d'offres commerciales
- Vous disposez d'un bon niveau d'anglais professionnel et maîtrisez les outils CRM, ERP et bureautiques.
- Vous êtes reconnu(e) pour votre excellent relationnel, votre autonomie, votre rigueur, votre sens de l'organisation et votre orientation résultats et satisfaction client.

DJC valorise la diversité des personnes qu'elle embauche et avec qui elle collabore. De notre point de vue, la diversité représente une richesse et une forte valeur ajoutée. Nous favorisons un environnement de travail dans lequel les différences individuelles sont respectées et valorisées de manière positive. Cette diversité fait aujourd'hui notre force et nous permet de développer le potentiel de tous et de mettre à profit les forces de chacun.

Intéressé(e) par notre offre ?
Adresser-nous votre CV :
jobs@djc.fr

Groupe **Acrotec**