



AVIS DE POSTE

Responsable commercial Grands comptes

Synthèse :

Créée en 1987, SCROME est spécialisée dans l'ingénierie, la fabrication et la maintenance de matériels optroniques destinés aux applications civiles, industrielles et militaires. Ses produits couvrent les domaines de la visée, l'observation, la mesure, le centrage et l'alignement.

SCROME a réalisé ces dernières années une profonde transformation et est en phase de forte croissance. Pour accompagner le développement du groupe, nous recherchons un Responsable Grands Comptes pour prendre la responsabilité de l'équipe et du développement commercial.

Si vous souhaitez vous épanouir au sein d'une entreprise à taille humaine vivante et très dynamique, dans un poste à large spectre dans lequel votre apport et vos réalisations seront une réelle plus-value pour l'entreprise : rejoignez-nous et venez contribuer en profondeur à l'aventure !

Descriptif du poste

Sous la responsabilité du Directeur Général, vous prenez en charge le développement et le déploiement de la stratégie commerciale auprès de nos clients et prospects grands comptes pour l'ensemble des activités du groupe. Vous prenez également en charge le management de l'équipe commerciale.

Principales missions :

- Développer les activités du groupe (mécanique, optronique, ingénierie) auprès de nos clients et prospects grands comptes
- Identifier de nouveaux clients et les développer sur l'ensemble des activités en identifiant notamment les opportunités d'affaires issues des synergies de compétences et opérationnelles créées par le groupe
- Fidéliser et accompagner les clients existants du groupe
- Management opérationnel de l'équipe commerciale
- Gérer le réseau commercial lié à notre activité en pérennisant les relations avec nos clients grands comptes
- Gestion complète des appels d'offres
- Diriger les négociations commerciales avec le support des équipes techniques
- Suivre la qualité de la prestation réalisée, s'assurer de la bonne exécution des contrats, du respect des conditions de vente et de la facturation. Le cas échéant identifier et gérer les avenants et les négociations associées.
- Définir les méthodes de commercialisation des futurs produits de l'entreprise en particulier dans ses développements sur des marchés grand public en gamme « premium ». Développer le cas échéant le réseau de distribution nécessaire à cette commercialité.
- Assurer un reporting clair et précis de votre activité à la direction générale via un pilotage systématique et rigoureux (tableau de bord mensuel et KPI)
- Réaliser les études de marchés nécessaires à notre développement commercial, analyse concurrentielle, etc...



Compétences spécifiques, expérience et qualités souhaitées

Formation et compétences

- École de commerce ou d'ingénieur (Bac +5).
- Expérience commerciale indispensable d'au moins 5 ans dans une industrie de haute technologie sur des produits à haute valeur ajoutée : défense, sécurité, aéronautique, ...
- Expérience souhaitable de développement et/ou management de réseau de distribution en France et à l'export
- Forte capacité de compréhension des possibilités actuelles et futures de l'entreprise dans sa dynamique de développement et de croissance
- Compréhension fine du développement commercial de réseau
- Capacité d'adaptation à vos interlocuteurs internes et externes
- Compréhension des enjeux et des problématiques clients
- Capacité à comprendre la technologie des produits dont vous assurez le développement commercial,
- Capacité à être un relais permanent et juste entre le client et les équipes internes (R&D, Production, Qualité).
- Bonne connaissance globale du fonctionnement des activités industrielles de R&D et de production.

Qualités souhaitées

- Volonté de s'investir dans une petite entreprise en forte croissance et de participer très activement à son développement commercial
- Excellente communication et facilité relationnelle
- Excellentes capacités de discussion et de négociation avec des interlocuteurs de haut niveau.
- Esprit d'analyse, de synthèse, perspicacité et rigueur
- Savoir faire preuve de créativité
- Très bon niveau d'anglais écrit et oral
- Enthousiasme et professionnalisme

Localisation

- Poste basé à Antony (92)
- Déplacements en France et à l'étranger

Candidature à adresser à :

recrutement@scrome.fr