

INTERCARAT

Vous souhaitez intégrer une entreprise innovante, jeune, dynamique et en plein essor :

INTERCARAT, 120 personnes, est spécialisé en moulage de pièces élastomères et PTFE, par compression ou injection, pour les industries alimentaires, pharmaceutiques, médicales, ou encore des semi-conducteurs depuis plus de 30 ans. Filiale du groupe GEMÜ, leader dans le domaine des vannes, systèmes de mesures et régulations, représenté dans plus de 53 pays, la société INTERCARAT recherche son

DIRECTEUR TECHNICO-COMMERCIAL (H/F)

Nous offrons un poste riche, autonome et varié, au sein d'une société en forte croissance et un tout nouveau bâtiment doté des dernières technologies. Vous avez l'esprit d'équipe et avez envie d'être un acteur du changement dans une entreprise en pleine évolution sur un projet à long terme, rejoignez notre équipe.

Contexte du poste

Le poste de Directeur Technico-commercial est un levier essentiel pour la réussite commerciale de notre entreprise. Il allie connaissances techniques approfondies, sens des affaires et vise à développer notre clientèle externe.

Objectif du poste

Traduire les exigences techniques en solutions économiquement viables, établir des relations clients à long terme et convertir systématiquement le potentiel du marché en chiffre d'affaires et en marge contributive. Ce poste a un impact direct sur le développement des relations avec les clients clés et sur la croissance rentable de l'entreprise.

En tant que Directeur Technico-commercial, vous serez en charge des missions suivantes :

1. Développer le marché / le chiffre d'affaires :

- Mettre en œuvre une stratégie commerciale clairement structurée pour conquérir de manière ciblée des segments de marché à forte croissance
- Identifier les opportunités, les traduire en contrats grâce à votre expertise technique.
- Piloter l'ensemble du processus de vente en mettant l'accent sur la qualité des contrats, le volume et la marge et mettre en œuvre l'ensemble des actions nécessaires à l'atteinte des objectifs de vente et de profit.

INTERCARAT

2. Conseil technique à la clientèle et responsabilité de projet

- Analyser et évaluer les exigences techniques pour le développement de concepts et de solutions techniques adaptées.
- Définir le choix des matériaux et participer à la conception de moule en collaboration avec les interfaces internes, les prestataires extérieurs et le client.
- Élaborer et négocier les offres technico-commerciales clairement axées sur la conclusion de contrats.
- Piloter des projets clients complexes avec une perspective claire en termes de résultats et de mise en œuvre.

3. Piloter les ventes

- Mettre en place et exploiter un tableau de bord commercial basé sur des indicateurs clés, afin d'en mesurer leur efficacité.
- Garantir la qualité de la base de données afin d'établir des prévisions fiables et des décisions stratégiques.
- Réaliser les analyses de performance et définir des actions commerciales concrètes
- Réaliser les analyses de performance et définir des actions commerciales concrètes
- Assurer la visibilité commerciale par l'organisation de salons professionnels, la gestion d'outils marketings divers

4. Gérer les interfaces et collaboration interne

- Collaboration avec les services techniques, de développement, de production et de qualité pour la mise en œuvre de solutions techniques pour les clients
- Collaboration avec les partenaires externes et les prestataires de services afin de garantir la qualité des projets et la satisfaction des clients
- Participer activement à la définition du positionnement stratégique de l'entreprise sur le marché et vis-à-vis des clients

Votre profil

Doté d'un solide bagage technique grâce à une formation supérieure, Diplômé(e) d'un bac +3 au minimum, dans le domaine technique, vous possédez une expérience réussie de 5 ans au minimum dans la vente technique, idéalement dans le domaine des solutions caoutchouc ou des produits industriels comparables.

INTERCARAT

Doté d'un esprit stratégique, vous serez capable de mener à bien les projets de manière efficace, et de les convertir en contrats grâce à votre expertise technique.

Votre succès est avéré dans le développement structuré de marchés, l'acquisition de clients cibles et la mise en œuvre économique de projets techniques

Des connaissances dans le domaine des matériaux polymères, moulage/injection et mécanique seraient un atout.

Vous qualités personnelles et professionnelles :

- Capacité à comprendre rapidement les exigences techniques, à les évaluer de manière économique et à les traduire en offres viables
- Compétences interdisciplinaires marquées et capacité à intégrer des perspectives techniques et commerciales
- Aisance et assurance dans les négociations avec les décideurs
- Grande autonomie, capacité à conclure et forte orientation vers les résultats
- Maîtrise des outils de vente (CRM, tableaux de bord, prévisions, gestion projets)
- Qualité relationnelle, aisance dans la communication, écoute et diplomatie en toutes circonstances, travail en équipe
- Très bonne maîtrise de l'allemand et de l'anglais à l'oral et à l'écrit

Poste basé à Altorf (67) ; à pourvoir dès que possible.

Type d'emploi : CDI Rémunération à convenir

Merci d'adresser vos candidatures à Mme Maillard : marie-therese.maillard@intercarat.com