



<https://latribunelibre.com/emploi/charge-de-comptes-aeronautique-f-h-3>

Chargé de comptes- Aéronautique F/H

Description

Votre mission si vous l'acceptez... est de **contribuer à la croissance des ventes de la marque DEFONTAINE en France et à l'international.**

Rattaché à la Responsable Commerciale Aéronautique et intégré à une équipe de 4 personnes, vous **développez et gérez l'activité des comptes Safran Hélicoptères, Safran Aero Boosters et Safran Nacelles.**

Parmi vos missions, on note :

- Piloter la Relation Client au quotidien avec les trois comptes Safran (Hélicoptères, Aéro Boosters et Nacelles), en lien avec les services Méthodes, Production, Qualité et Achats, dans une démarche de partenariat solide et durable.
- Assurer la mise en œuvre des exigences spécifiques de ces clients stratégiques au sein de la société.
- Piloter la rentabilité de chacun des produits et le suivi des conditions commerciales négociées.
- Développer le chiffre d'affaires de manière pérenne, de la construction de l'offre en étroite relation avec les services Méthodes et Achats jusqu'à la contractualisation.
- Promouvoir les compétences et savoir-faire de la société auprès de nouveaux prospects que vous avez identifiés.
- Participer aux activités marketing et aux différents salons.
- Participer aux activités de Reporting et aux réunions mensuelles de Performance avec les clients.

Vous l'aurez compris, ce poste s'adresse aux profils qui aiment évoluer sur **un terrain de jeu collectif, et intervenir sur des cycles de vente longs et complexes, auprès de clients exigeants.**

Pour ce poste basé à La Bruffière (85), entre Nantes et La Roche-sur-Yon, des déplacements seront à prévoir chez les clients en France ou en Europe (1 fois tous les 2 mois environ)

Si vous vous reconnaissez, ce poste est sans doute fait pour vous !

Qualifications

MEME SI NOUS NE RECHERCHONS PAS LE MOUTON A 5 PATTES, NOUS AVONS TOUT DE MEME DES EXIGENCES ! ...tout comme nous espérons que vous en avez pour votre futur poste et entreprise !

Nous aimons ressentir cette évidence d'avoir à travailler ensemble.

De notre côté, il se peut que nous ressentions cette **ALCHIMIE** si :

Organisme employeur

ALKEMI RH

Type de poste

Temps plein

Secteur

FABRICATION D'ENGRENAGES
ET D'ORGANES MÉCANIQUES
DE TRANSMISSION

Lieu du poste

85039, LA BRUFFIERE, LA
BRUFFIERE, France

Salaire de base

45000 € - **Salaire de base**
50000 €

Date de publication

2 octobre 2025 à 15:10

Valide jusqu'au

01.11.2025

- Vous êtes issus d'une Formation supérieure type commerciale ou technico-commerciale (de Bac+3 à Bac+5) et vous présentez une expérience similaire de 3 ans minimum en milieu industriel, idéalement dans le secteur aéronautique et dans un contexte international.
- Parmi vos compétences clés, on note : la maîtrise des techniques de vente et de négociation, notamment en cycles longs et complexes ; la gestion des processus de réponses aux appels d'offres ainsi que la capacité à prospecter sur le long terme. Il est aussi nécessaire de maîtriser les outils informatiques et un CRM.
- Curieux et sensible aux produits techniques, vous savez faire preuve d'écoute active pour bien cerner les besoins de vos clients et leur apporter la meilleure solution, dans une logique de satisfaction et de relation durable.
- Vous faites preuve d'excellentes qualités relationnelles et vous savez vous adapter à vos interlocuteurs, que ce soit vos clients, ou les équipes internes.
- Votre niveau d'anglais vous permet d'être à l'aise pour vous exprimer tant à l'écrit qu'à l'oral dans la langue de Shakespeare (To Be or Not To Be the good candidate... that's the question !).

Idéalement, on aimerait tout cela... mais sachez que nous sommes prêts à intégrer un profil qui ne coche pas 100% des cases et qui saura nous démontrer **qu'un bon 80% + potentiel + motivation = une belle alchimie !**

LE PROCESS DE RECRUTEMENT

Conseils aux candidats

Cette offre vous questionne, vous attire ou vous séduit ? N'hésitez pas à postuler pour que nous puissions échanger ensemble.

Chez nous, pas d'artifice ! Soyez naturel et spontané... c'est le meilleur moyen de voir si notre client et vous, êtes faits pour travailler ensemble.

Nous vous garantissons un traitement attentif de votre candidature et disponibilité durant le process.

Processus de recrutement :

- Un premier entretien téléphonique de 30-45min avec ALKEMI RH
- Un entretien physique (idéalement) ou à défaut en visio d'environ 1h30 avec Frédéric (ALKEMI RH) assorti d'une évaluation (personnalité, motivation) en ligne
- Un entretien avec Anne-Sophie (Responsable Recrutement) et Aurélie (Responsable commerciale), et un dernier entretien avec Céline (DRH) et Mathieu (CEO).