



<https://latribunelibre.com/emploi/grands-comptes-fabricant-mecaniques-oem-industries-leader-mondial-f-h>

Grands Comptes – Fabricant Mécaniques – OEM -Industries Leader Mondial F/H

Description

Forte d'un outil de production moderne implanté en France et d'un portefeuille clients de rang National, européen et international, elle renforce sa stratégie de diversification et cherche à étoffer son équipe commerciale pour conquérir de nouveaux marchés et accompagner ses clients industriels dans leurs projets techniques complexes.

Votre mission

En lien direct avec la direction technique et le DG, vous serez l'acteur clé du développement commercial France d'une gamme stratégique à fort potentiel, en vous appuyant sur des solutions techniques sur-mesure ou catalogue.

1. Prospection et développement stratégique

- Identifier de nouveaux comptes stratégiques en ligne avec notre feuille de route (secteur énergie, défense, automobile, automotive, aéronautique,...)
- Consolider et développer les comptes existants avec un accompagnement technique de proximité
- Contribuer à l'élargissement de la base client (secteurs à fort potentiel, nouveaux segments produits)
- Participer à la définition des cibles prioritaires et des offres associées

2. Gestion de l'avant-vente et négociation

- Mener les échanges techniques et commerciaux avec des interlocuteurs variés : bureaux d'études, acheteurs, responsables logistique, distributeurs
- Élaborer les offres techniques et financières, avec l'appui du bureau d'études interne
- Participer à l'optimisation des solutions proposées : analyse de valeur, rentabilité, industrialisation
- Intervenir dans les négociations complexes à forte valeur ajoutée

3. Suivi de projet jusqu'à l'industrialisation

- Suivre les projets de A à Z : de la détection du besoin client jusqu'au démarrage en série
- Appliquer les jalons de gestion de projet (qualité, délais, coûts)
- Assurer le reporting et la mise à jour du portefeuille d'affaires
- Participer à des salons professionnels, événements techniques, actions de benchmark
- Assurer une veille active sur les technologies, les attentes marché et la concurrence
- Être force de proposition dans le développement de nouvelles gammes et de partenariats stratégiques

Qualifications

Organisme employeur
ORSO&PAOLI

Type de poste
Temps plein

Secteur
CONSEIL POUR LES AFFAIRES
ET AUTRES CONSEILS DE
GESTION

Lieu du poste
44109, NANTES, NANTES, France

Salaire de base
50000 € - **Salaire de base**
60000 €

Date de publication
3 juillet 2025 à 17:04

Valide jusqu'au
02.08.2025

Le profil recherché

Votre profil

- Bac +2 à Bac +5 en mécanique, productique, génie industriel ou équivalent
- Minimum 8 ans d'expérience en développement commercial industriel ou vente de produits techniques
- Solides connaissances en conception mécanique, procédés de fabrication, lecture de plan
- À l'aise dans la vente de solutions techniques complexes avec plusieurs interlocuteurs
- Goût du challenge, autonomie, sens du service client et esprit « chasseur »
- Anglais professionnel requis

Les + du poste

- PME solide et reconnue avec une notoriété mondiale dans son domaine
- Qualité de fabrication premium, processus maîtrisés de bout en bout
- Très faible turn-over : culture d'entreprise centrée sur la stabilité, la compétence et la reconnaissance
- Poste terrain (2 à 3 jours de déplacement/semaine) avec beaucoup d'autonomie
- Salaire 50-55K€ fixe + voiture de fonction (nouvelle 308 5 portes) + avantages
- Intégration soignée et structurée, formation technique, et appui fort des équipes internes

Vous souhaitez intégrer une structure agile, techniquement pointue et en pleine croissance ? Vous aimez développer, convaincre et accompagner vos clients dans des projets industriels complexes ? Ce poste est fait pour vous.