



FDB recherche un commercial expérimenté

Fonderie de Bretagne (FDB), installée à Caudan aux portes de Lorient, est une entreprise industrielle qui produit des pièces de fonderie de fonte brutes et pré-usinées pour le secteur automobile. L'entreprise compte environ 300 salariés, répartis dans les différents métiers de la production, de la maintenance, de l'ingénierie, de la qualité, de la logistique et des fonctions supports. FDB a été reprise par un groupe allemand, Callista private Equity GmbH. Le Groupe Renault, ancien actionnaire, a mis en place un fort accompagnement financier pour que cette reprise soit un succès.

FDB a l'ambition de devenir une entreprise autonome, reconnue sur son marché. Ce changement se traduit par un plan d'amélioration de la productivité et un plan de diversification (recherche de nouveaux clients dans le secteur de l'automobile et ailleurs, diversification de la gamme de produits). Il s'accompagne d'un plan de modernisation de l'usine avec plus de 32 millions d'euros d'investissement, qui prévoit de modifier le processus de fusion pour le rendre plus flexible et plus économique et d'améliorer le processus industriel afin de pouvoir produire de nouveaux types de pièces.

Votre mission

Sous la responsabilité du Directeur Commercial, identifier de nouveaux clients dans les secteurs à potentiels de diversification : automotive, ferroviaire, éolien (...) pour la fabrication de pièces en fonte et/ou pour l'usinage de pièces de fonderie. Vous gérez ces prospects, en lien avec le service développement nouveaux produits (équipe d'une douzaine de personnes), de la phase amont jusqu'à l'industrialisation et gérez à terme le portefeuille clients afin d'instaurer dans la durée la relation de confiance avec les clients de l'entreprise, à comprendre leurs besoins et leurs attentes en particulier en termes de qualité et de logistique et à accroître les volumes et les références vendues.

Responsabilités

- Vous jouez un rôle essentiel dans la génération de nouvelles ventes avec l'objectif de construire une relation durable,
- Vous développez des relations de confiance avec les clients pour s'assurer qu'ils ne se tournent pas vers la concurrence,
- Vous acquérez une compréhension approfondie des principaux besoins et exigences des clients.
- Vous développez la relation avec les clients et prospects existants en proposant continuellement des solutions qui répondent à leurs objectifs et à leurs besoins,
- Vous vous assurez que les bons produits et services sont livrés aux clients en temps voulu,
- Vous êtes le lien de communication privilégié entre les prospects, clients et les équipes internes,
- Vous résolvez les questions et les problèmes rencontrés par les clients et vous traitez les différends afin de maintenir la confiance,
- Vous êtes positionné au sein de la direction commerciale qui se compose d'une partie front office à laquelle vous appartenez et d'une partie back-office (bureau offres - études produits),
- Vous êtes basé à l'entreprise mais vous êtes amené à vous déplacer régulièrement en France et en Europe afin d'assurer la relation avec les clients.

Profil recherché

- Connaissance du marché des pièces en fonte / forge au niveau européen en particulier dans les secteurs ciblés par FDB pour sa diversification,
- Expérience de plusieurs années comme commercial ou Key Account Manager dans le secteur automobile au sens large,
- Expérience dans la vente et la fourniture de solutions basées sur les besoins des clients,
- Connaissance des enjeux industriels et logistiques et des normes qualité en particulier dans le secteur automobile / automotive,
- Aptitude avérée à la négociation et à la résolution de problème,
- Rigoureux et organisé,
- Solides compétences en communication et en relations interpersonnelles, avec une aptitude à établir des relations avec des professionnels de tous niveaux organisationnels,
- Anglais courant. La maîtrise d'une deuxième langue (Allemand, Espagnol ou Italien) est souhaitable.

Conditions

- Cadre au forfait jours
- Rémunération ~ 60 à 75 K€ brut annuel selon profil intégrant fixe et variable
- Accompagnement à la mobilité pour les candidats venant de d'autres régions
- Mutuelle, prévoyance, cantine