

Offre d'emploi

Ingénieur d'affaires - H/F

CDI Temps Plein



NICOMATIC, UNE SOCIÉTÉ EN EXPANSION !

Le groupe Nicomatic, acteur reconnu dans le domaine de la micro-connectique, compte aujourd'hui 300 personnes dans le monde réparties dans 10 filiales. Nous travaillons majoritairement dans des environnements sévères (Aéronautique, Spatial, Militaire), grâce à notre certification EN9100 (depuis 2009).

Nous intégrons tous les corps de métier en interne, tous nos produits sont 100% made in France. Le groupe est tourné vers le progrès technologique en investissant 20% de notre CA dans la R&D (nous sommes certifiés Crédit Impôt Recherche).

Nicomatic est une entreprise libérée, où chaque collaborateur est responsable dans les actions et le savoir-être. De ce fait, Nous favorisons la prise d'initiatives et la réactivité : l'importance de la hiérarchie est limitée. C'est encore plus le cas au sein du département R&D où l'autonomie, l'apprentissage et l'innovation sont reconnus comme valeurs fondamentales. Chez Nicomatic, vous n'êtes pas un matricule mais une personne !

Nous nous assurons de la satisfaction de nos clients mais également du bien-être de nos collaborateurs. Peu importe vos expériences passées, votre personnalité compte tout autant que votre formation.

Nous sommes une entreprise ouverte, multiculturelle et égalitaire. Nous cherchons des collaborateurs capables de vivre en cohésion avec le Groupe et ses valeurs communes.

LE POSTE

L'équipe Développer de Nouveaux Produits se réinvente de jour en jour pour répondre aux besoins des clients afin de pérenniser et développer l'activité de vente de solutions sur-mesure. Dans le but de renforcer son équipe, elle recherche **un(e) Ingénieur d'Affaires H/F**.

Ce poste a pour objectif de répondre qualitativement et quantitativement à la demande croissante de projets de connectique sur-mesure émise par nos clients.

QUELLES SONT VOS RESPONSABILITÉS ?

Au sein du service Développer de Nouveaux Produits, vous aurez comme responsabilités :

- Le suivi de l'affaire en collaboration avec la force de vente et le responsable projet de la détection du besoin jusqu'à la commande
- L'établissement du cahier des charges avec le client, en termes de description fonctionnelle, budget, délai, et qualité
- La transformation du besoin client en une offre technique et commerciale dans des délais impartis ainsi que sa négociation
- Le support technique aux clients et à la force de vente
- L'analyse des données clients dans un souci d'amélioration continue et d'incrémentation marketing

QUEL PROFIL RECHERCHONS-NOUS ?

Doté(e) d'un diplôme dans le domaine de l'ingénierie, vous faites preuve de trois ans d'expérience minimum en tant qu'ingénieur d'affaires ou responsable projet/chef de produit.

De formation technique, une expérience commerciale serait un plus.

Une expérience dans le domaine de l'aérospatial et/ou une expérience dans l'électronique, la fabrication de contacts ou de fibre optique constitue un atout.

Vous appréciez le travail en équipe dans le but de collaborer avec la force de vente en charge du compte client.

Vous apportez un support technique au sein de l'équipe et plus particulièrement à votre force de vente.

Vous maîtrisez les outils de CAO (Solidworks est un plus), les outils de planification, ainsi que le Pack Office.

Vous avez une aptitude pour inspirer et motiver vos collègues ainsi que pour les outils et méthodes de communication.

Autonome et force de proposition, votre créativité sera appréciée. La bienveillance, l'entraide et l'ouverture d'esprit sont des notions importantes au sein de l'entreprise.

Ainsi, afin de rencontrer les clients, des déplacements sont à prévoir de manière mensuelle en France et à l'étranger.

La maîtrise de l'anglais courant est indispensable dans un groupe international.

INTERESSÉ(E) ?

Envoyez-nous votre candidature et vos références par mail : recruitment@nicomatic.com

(Seuls les candidats retenus seront contactés)

Nicomatic SA

www.nicomatic.fr/

Chloé Gardon

HR Manager

Bons-en-Chablais, FR