

## OFFRE D'EMPLOI

Spécialiste de la conception, de la fabrication et de la commercialisation de produits et services adaptés et performants destinés à l'agriculture mondiale, nous sommes présents sur les cinq continents (CA groupe 1 220 millions d'euros en 2021, 5 800 personnes). Notre fonderie produit des pièces moulées pour l'ensemble du Groupe et, par l'intermédiaire de notre filiale commerciale Contifonte, nous produisons et vendons des pièces moulées et des jets en coulée continue à des clients externes au Groupe. Dans le cadre d'un départ à la retraite, nous recherchons :

### **Un(e) Responsable commercial(e) Fonderie h/f**

Rattaché(e) à la direction de notre fonderie, votre mission principale sera de :

- Développer les ventes et la présence de l'entreprise sur les marchés nationaux et internationaux.
- Gérer les clients, négocier les marchés et développer une communication efficace.
- Veiller à la réalisation des objectifs de chiffre d'affaires, de résultat définis en liaison avec la direction.
- Participer à l'élaboration de la politique commerciale de la société.

A ce titre, vous serez chargé(e) de :

- Coacher, animer et gérer l'équipe commerciale.
- Gérer et fidéliser la clientèle actuelle.
- Etablir et déployer les opérations de communications (site internet, salon...).
- Développer notre palette de pièces moulées et de coulée continue en dehors du marché agricole.
- Piloter les discussions techniques afin d'obtenir le plan final de la pièce.
- Assurer le suivi client en veillant au respect des conditions de ventes par les deux parties, en veillant à la solvabilité... Si besoin est, proposer une solution au problème du client en tenant compte du contexte financier, technique et humain de l'entreprise et de la situation du client.
- Rechercher les informations concernant le marché, percevoir les besoins futurs ou non satisfait des clients et assurer le retour d'informations. Connaître nos concurrents sur les différents marchés.
- Établir les prévisions de ventes.
- Établir les tarifs et aboutir à des offres de prix standard.
- Développer et suivre notre panel de sous-traitant avec l'aide service achat Kuhn afin de pouvoir proposer de plus en plus de valeur ajoutée à nos produits.
- Être force de proposition et participer à toute action de progrès.

Des déplacements fréquents (jusqu'à 50%) sont à prévoir.

Issu(e) d'une formation dans un domaine commercial ou technique, vous disposez d'une expérience de 5 ans minimum dans une fonction équivalente, en lien avec la fonderie.

Vous maîtrisez impérativement l'anglais. L'allemand, l'italien ou le portugais seraient un plus. Vous avez de très bonnes connaissances techniques (mécanique, lecture de plans), savez négocier et maîtriser les outils informatiques. Vous êtes également doté(e) d'une bonne aptitude à la communication et savez faire preuve de diplomatie.

*Si vous êtes intéressé(e) et si votre profil répond à ces exigences, merci de nous faire parvenir votre CV et lettre de motivation (en une seule pièce jointe) en réponse à cette offre via notre site internet :*

[www.kuhn.fr](http://www.kuhn.fr) rubrique Carrière