



# Ferroglobe

Ferroglobe est l'un des plus grands producteurs d'une grande variété d'alliages métalliques et d'autres produits métalliques. L'entreprise utilise une technologie de pointe dans tous ses processus pour fournir les meilleurs produits, qui sont des ingrédients essentiels dans de nombreux produits industriels et de consommation. Cette approche permet à l'entreprise d'être à la pointe de la production d'alliages à base de silicium, mais aussi de fournir du manganèse, des alliages de ferrosilicium et de la fumée de silice, entre autres. En 2016, FerroAtlantica a fusionné avec l'américain Globe specialty metals. FerroAtlantica reste majoritaire à hauteur de 57 % du nouveau groupe FerroGlobe côté au NASDAQ.

FerroPem est spécialiste en produits de fonderie, en particulier dans les techniques d'inoculation et de nodulisation utilisées par les fonderies de fonte.

## **Responsable Technico-Commercial Fonderie H/F**

Le poste est rattaché au siège à Chambéry, de nombreux déplacements à l'étranger sont à prévoir sur la zone EMEA et l'Asie. Le collaborateur résidera idéalement dans un périmètre proche de Chambéry afin de pouvoir échanger avec les collaborateurs de FERROPEM (technique, R&D, production, fonctions supports...).

### **Fonctions et responsabilités :**

Ce remplacement doit permettre d'accélérer et de renforcer les positions de FERROPEM sur le marché de la fonderie où les opportunités commerciales sont significatives. Il convient de s'attacher les services d'un nouveau collaborateur présentant un haut niveau de compétences techniques sur ce type de marché au plus de son aisance dans les relations commerciales.

Reportant au Responsable Technico-commercial Fonderie, il apporte ses compétences au développement des ventes de l'activité Fonderie à savoir les Inoculants, l'alliage de FeSiMg et Fils Fourrés à destination des fonderies de fonte.

### **Ses principales missions sont :**

- Gérer au jour le jour votre portefeuille de clients (périmètre de 8 M€ de CA)
- Apporter un soutien technique à nos clients existants (principalement des fonderies françaises, européennes et Asie),
- Analyser et traiter les non-conformités techniques ou commerciales,
- Participer à nos développements sur les Inoculants, FeSiMg et les fils fourrés

## **Profil recherché :**

De Formation Technique en Fonderie, idéalement ingénieur ESFF (Ecole supérieur de Fonderie et Forge) et ayant 5 années d'expérience minimum en fonderie de fonte GL ou GS, notamment en production, méthodes ou qualité sur les aspects métallurgiques, souhaitant évoluer vers une fonction Technico-commerciale.

Anglais courant. Les sites de production et les clients sont sur les 5 continents.

Fortes capacités d'organisation, un sens du résultat associé à un sens aigu du service clients.

- Autonomie : Être capable de travailler indépendamment mais à l'aise avec le travail en équipe (logistique/ le « customer service » / la R&D /autres commerciaux des autres régions...)
- Compétences relationnelles à la fois à l'oral et à l'écrit : Vous représentez notre société à travers le monde ;
- Capable d'interagir à tous les niveaux de notre société (production, qualité, management) ;
- A l'aise pour construire et entretenir des liens avec nos clients ;
- Maitrisant les outils informatiques de base et doté de bonnes capacités analytiques.

Contact : [rose.sarr@grantalexander.com](mailto:rose.sarr@grantalexander.com)