

RATIER-FIGEAC (1273 salariés - 328 M€), UTC Aerospace Systems, développe son activité autour de trois lignes de produits, les hélices, les équipements de cockpit et cabine et les THSA. Elle assure également la réparation et la maintenance de ses équipements et possède un haut niveau d'expertise d'usinage de pièces vitales pour hélicoptères.

Ratier-Figeac est le Centre d'Excellence pour toutes les hélices d'UTC Aerospace Systems - Propeller Systems.

La société Ratier-Figeac participe activement à tous les programmes aéronautiques internationaux depuis les avions régionaux et d'affaires, les hélicoptères, jusqu'aux plus grands avions militaires et civils tels que Airbus (A350, A380, A400M...), Comac (C919), Bombardier (CSeries, CRJ...), Dassault (Falcon, Rafale...) et Irkut (MC-21)...

Nous recrutons:

1 Chargé du développement des ventes – Support client – H/F

Au sein du service Après-Ventes de Ratier-Figeac et de Propeller Systems, vous serez rattaché(e) hiérarchiquement au Responsable du développement des ventes et vous serez en charge d'un portefeuille produits/services/clients.

MISSIONS

Promouvoir les ventes de nos produits et services auprès des clients et du réseau de CSM UTAS (Customer Support Managers). Il établit les offres commerciales après-ventes, définit les stratégies de prix et de capture du marché.

ACTIVITES PRINCIPALES

Planification des prises de commandes et des ventes

- Fournir les prévisions rechanges et réparations à l'équipe finance pour établir les budgets après-ventes ;
- Réaliser des analyses plateformes / produits pour supporter la présentation et la validation de ces budgets ;
- Tenir à jour de façon hebdomadaire les risques, opportunités (ventes et marges) ainsi que les actions associées sur la base des prévisions de ventes et de la capacité réelle des centres de distribution rechanges et stations de réparations ;
- Analyser les variations de ventes et de marge et proposer des actions pour clore les écarts et maximiser les ventes et la rentabilité conformément aux objectifs de l'entreprise ;
- Coordonner ces actions au sein de Propeller Systems et avec les CSM UTAS pour s'assurer de leur exécution avec succès ;
- Contribuer au processus SI&OP de Propeller Systems en fournissant régulièrement des informations d'évolution de la demande pour anticiper ces évolutions, les planifier et réduire les impacts éventuels.

Planification stratégique

- Définir les politiques commerciales lors de la modification de produits en service ;
- Définir les politiques d'évolution des prix catalogues et forfaits réparations ;
- Réaliser et formaliser une veille sur les acteurs, les évolutions de flottes, les tendances du marché et les pratiques du secteur afin d'émettre des recommandations à court, moyen et long termes sur de nouveaux services à proposer aux clients ou des nouvelles stratégies d'accès au marché ;
- Identifier les risques de PMA (Part Manufacturer Approval) et réparations non approuvées et développer si nécessaire des stratégies commerciales adaptées ;
- Contribuer à l'élaboration du plan stratégique des activités de services de Propeller Systems ;

- Coordonner avec les autres équipes d'UTAS (AC&BD, OE, BD, Programme, CS Sales Team) afin d'assurer la cohérence des stratégies développées.

Développement commercial

- Identifier, développer et exécuter des initiatives visant à maximiser les ventes et la croissance des marges (protéger et développer) conformément à la stratégie de Propeller Systems ;
- Développer le carnet de commandes rechanges et réparations conformément au budget, aux dernières prévisions et aux axes stratégiques validés ;
- Développer des partenariats longs termes (LTAs Long term Agreements, Licence) et présenter les business models et propositions des termes contractuels associés dans le but de les faire valider suivant les procédures DP106 et DP107 en vigueur ;
- Apporter un support aux offres commerciales pilotées par les CSM d'UTAS ;
- Gérer les offres et propositions de responsabilité Propeller Systems ;
- Engager et travailler avec les services Engineering et Programme pour développer des améliorations de produits pour d'éventuels programmes de rétrofit ;
- Réaliser un suivi commercial des contrats et licences en cours.

Gestion de la relation clients

- Réaliser l'interface avec le réseau CSM UTAS pour promouvoir les produits et services auprès des clients et répondre aux demandes d'offres avec la meilleure réactivité ;
- Dans ce cadre, utiliser les outils CRM mis en place par l'équipe après-ventes centrale d'UTAS ;
- Gérer la relation avec les clients lorsque cela s'avère appropriée (réseau CSM non impliqué).

Générales

- Promouvoir l'utilisation et les bénéfices du système qualité ACE et contribuer à l'amélioration continue des processus de planification et développement des ventes après-ventes de Propeller Systems ;
- Dans ce cadre, utiliser de façon active les outils ACE ;
- Assurer une conformité stricte envers les exigences Ethiques, Contrôle des Exportations et EHS de UTC.

PROFIL RECHERCHE

- De formation Bac+5, ingénieur généraliste complétée par une formation commerciale ou école de commerce ;
- Une expérience de 5 ans minimum sur un poste équivalent, idéalement dans le domaine aéronautique ;
- Un niveau d'anglais confirmé est impératif, communication par téléphone et e-mail avec les clients et le groupe (minimum B2) ;
- Une bonne maîtrise des outils informatiques (Suite office - SAP) ; La connaissance de Business Object serait un plus ;
- Vous êtes rigoureux, réactif, organisé, esprit d'initiative, sens du relationnel et du travail en équipe.
- Des déplacements ponctuels en Europe, aux Etats Unis et en Asie sont à envisager.

Poste en CDI, basé à Figeac (46)

Merci de nous adresser votre candidature (CV + lettre de motivation) à emploi@ratier-figeac.fr

Plus d'infos sur notre site : www.ratier-figeac.com