



Offre d'emploi : Chargé d'affaires

Les Nouveaux Ateliers de La Meuse (NALM – www.alm.be), filiale du groupe Alfeor, sont spécialisés en usinage de précision et en mécano-soudure de grandes dimensions.

Les NALM visent à pérenniser et à développer leurs savoirs-faires historiques en matière de fabrication intégrée d'équipements mécano-soudés de grande dimension en petites et moyennes séries pour des applications à hautes valeurs ajoutées (nucléaire, médical, énergie, défense, aéronautique) et en sous-traitance usinage et soudage de pièces de grandes dimensions.

Dans le cadre du développement commercial de leurs activités de fabrication intégrée d'équipement de grande dimension en moyenne série, les NALM sont à la recherche d'un(e) Chargé(e) d'affaires.

Rôle :

- o Veille marché (clients, concurrence, évènements, actualités)
- o Calcul du prix de revient et construction de l'offre technique et commerciale, avec le support des référents techniques
- o Coordination de la construction d'offre et du chiffrage sur des projets pluriannuels de fabrication intégrée d'équipement de grande dimension en moyenne série (ordre de grandeur par projet : 1 à 20 millions euros), y compris de la sous-traitance
- o Gestion de projet de A à Z une fois l'affaire signée, dans le respect du budget et des délais — en binôme avec le KAM et en interface avec la production
- o Indicateurs : Marge à terminaison des projets, OTD, prise de commande

Profil :

- o Connaissance du tissu industriel privé et public des secteurs nucléaires, défense, énergie (hors nucléaire), aérospatial, sidérurgie et/ou heavy duty ; ou capacité démontrée à se plonger rapidement dans ces secteurs
- o Formation technique, idéalement ingénieur, expérience confirmée et connaissance pratique des ateliers de fabrication et en gestion de projet



Offre d'emploi : Chargé d'affaires

- o Orienté 'développement commercial actif et structuré'. Expérience démontrée dans ce domaine
- o Familier avec les aspects contractuels classiques
- o Mobile ; déplacements fréquents, mais planifiables
- o La connaissance d'une ou plusieurs langues supplémentaires à celle de la zone ciblée serait un atout
- o Personne qui inspire le respect par ses connaissances techniques, son sérieux, sa transparence, son calme, son dynamisme et sa flexibilité
- o Sens des responsabilités, rigueur dans le suivi des engagements (budget, délais, qualité)

Cette personne fera partie d'une équipe commerciale de 7 personnes dans un premier temps pilotée par le CEO de la société. Elle fonctionnera en étroite collaboration avec les départements projets et production ; ainsi qu'avec les équipes commerciales des autres entités du groupe Alféor.