



Offre d'emploi : Technico-commercial

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 sous-traitance mécanique (usinage et mécano-soudure de pièces de grandes dimensions), les NALM sont à la recherche d'un(e) Technico-commercial(e).

Rôle :

- Veille marché (clients, concurrence, évènements, actualités)
- Démarchage client, développement de relations long-terme avec les clients, prospection de terrain, publication sur les réseaux sociaux, participation à des salons
- Accroissement de l'image et de la notoriété des NALM
- Chiffrage des commandes de manière autonome et réponse aux consultations clients, le cas échéant avec le support des référents techniques
- Zone : En fonction des langues maîtrisées par le candidat. Zones francophone (Wallonie, nord de la France, Luxembourg, Suisse), néerlandophone (Flandres, sud des Pays-Bas) ou germanophone (Allemagne).
- Indicateurs : Prospects, demandes de prix, entrées de commande, satisfaction client



Offre d'emploi : Technico-commercial

Profil :

- Formation technique, familier des ateliers de fabrication; en particulier des opérations d'usinage et/ou de soudage de pièces de grande dimension et à haute valeur ajoutée.
- Connaissance du tissu industriel de la zone ciblée ; en particulier des secteurs nucléaires, défense, énergie (hors nucléaire), aérospatial, sidérurgie et/ou heavy duty.
- Expérience dans une fonction commerciale.
- Orienté résultats et compétitivité prix ; capable de développer des relations durables avec les clients sur des cycles courts et récurrents.
- Mobile ; déplacements fréquents.
- La connaissance d'une ou plusieurs langues supplémentaires à celle de la zone ciblée serait un atout.
- Personne qui inspire le respect par ses connaissances techniques, son sérieux, sa transparence, son calme, son dynamisme et sa flexibilité.

Cette personne prendra en charge le business development des activités de sous-traitance usinage et soudage Cette personne sera principalement sur la route, chez les clients. Son scope sera le développement d'affaires de 5 à 500keuros. Profil usineur-soudeur-maintenance

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.