



FILAME recherche un chargé de dossiers technico/commerciaux (devis et méthodes)

1. Filame (www.filame.com)

Spécialisé dans la **fabrication de pièces métalliques à base de fil et de feuillard**, Le Groupe FILAME s'impose comme un partenaire incontournable pour la fabrication de ressorts de haute précision, tels que des ressorts de torsion, des ressorts de compression, ressorts de traction et ressorts à lame ainsi que toutes pièces de tôlerie et travaux de presses (pièces découpées et emboutissage sur presses mécaniques et hydraulique, en petite, moyenne et grande série.)

Forts de nos moyens de production diversifiés, nous mettons en œuvre nos valeurs et stratégies de façon cohérente et nous positionnons ainsi comme leader technologique sur le marché des ressorts, des pièces découpées et embouties (travaux de presses en reprise et en automatique) ainsi que des pièces de tôleries.

Toutes pièces confondues, ce n'est pas moins de 500 millions de pièces qui quittent chaque année nos ateliers. Nos clients sont les leaders mondiaux dans leurs industries.

2. La Fonction

En tant que Chargé de dossiers technico/commerciaux, vos responsabilités seront :

- La prise en charge de dossiers commerciaux qui vous seront attribués (clients existants ou leads, produits existants ou nouveaux produits)
- L'analyse des cahiers des charges ou des plans et spécifications envoyés par les clients ou leads,
- L'analyse et la définition technique de la solution à proposer et des méthodes de fabrication en vous appuyant sur le bureau d'études et les équipes techniques internes.
- Les contacts avec les fournisseurs et sous-traitants afin d'intégrer les coûts dans le calcul des prix de revient et, si nécessaire, offres ;
- Le calcul et l'analyse des prix de revient et l'évaluation des marges (clients existants ou leads, produits existants ou nouveaux produits)
- Lorsque nécessaire la rédaction des offres et les contacts clients y afférents

Filame Brussels SA, Avenue Robert Schuman, 121, ZI de Nivelles Nord, B-1400 Nivelles, Belgium

Tel: +32 67 55 06 00

Fax: +32 67 55 06 01

Email: info@filame.com

Web: www.filame.com

KBC :

IBAN: BE47 7360 3177 8880

BIC: KREDBEBB

VAT no.: BE 0466.139.834

ING :

IBAN: BE35 3101 4824 9937

BIC: BBRUBEBB

- Lorsque nécessaire la finalisation des accords contractuels avec les clients et prospects
- Lorsque nécessaire le suivi des projets remportés en termes d'analyse de la rentabilité par rapport aux prix de revient calculés

Vous travaillez en étroite collaboration avec le bureau d'études, les équipes techniques et les commerciaux.

3. Votre profil

Vous avez un diplôme de niveau Master ou Bachelier (orientation industriel/technique, mécanique, électro-mécanique, ou similaire).

Vous êtes intéressés par l'industrie et les applications industrielles en général. Vous avez une attirance pour la mécanique et les processus et méthodes industrielles.

Vous maîtrisez le calcul des coûts et des prix de revient.

Vous êtes assertif, dynamique et avez beaucoup de rigueur. Vous aimez la technologie et apprendre de nouveaux domaines. Des programmes de formation continues sont prévus.

Votre langue maternelle est idéalement le Français et vous maîtrisez l'Anglais et le Néerlandais.

Si vous avez déjà une expérience de vente en B2B dans un domaine industriel, c'est un plus.

4. Offre

- Un contrat à durée interminée à temps plein
- un package salarial en ligne avec votre expérience. Il comprend notamment chèques repas, 13^{ème} mois, laptop, GSM, ...)
- Des formations organisées et prises en charge par la société.
- Une société stable et solide en croissance rapide.

5. Solliciter

Envoyer votre candidature à bbodart@filame.com