

OFFRE D'EMPLOI

## Service Commercial

# INGENIEUR D'AFFAIRE (H/F)

### Présentation de l'entreprise

EMI est une entreprise familiale experte dans l'injection des matières thermoplastiques et des pièces techniques.

Située à Saint-Louis Neuweg, elle accompagne ses clients depuis 1995 en leur proposant des solutions novatrices « made in France ».

Partenaire complet, EMI maîtrise l'étude et le co-développement de pièces, la fabrication d'outillages, l'injection de pièces techniques, la réalisation de mesures et d'essais, l'assemblage d'ensembles et de sous-ensembles et la personnalisation des pièces.

### Descriptif du poste et du profil recherché

En tant qu'Ingénieur d'affaire (H/F), vous avez pour mission de participer à la stratégie commerciale d'EMI, mais aussi de mener des actions de prospection et de négocier des contrats ainsi que des conditions d'achats.

Vous assurez le suivi des commandes en respectant les modalités de vente, les prix, les délais de réalisations...

Le tout, en étant à l'écoute des besoins et demandes éventuelles des clients pour leur proposer la solution technique la plus adaptée.

Vous assurez également le suivi des commandes en respectant les modalités de vente, les prix, les délais de réalisations...

Au sein du service commercial, vous avez une relation privilégiée avec les clients et les autres services (productions, qualité, projets, et logistique).

### Vos missions principales seront les suivantes :

- Accompagner le client dans l'amélioration continu des produits/process,
- Développer le portefeuille client,
- Cibler les entreprises et les interlocuteurs,
- Être à l'écoute des besoins et des demandes clients,
- Être en veille concurrentielle sur le marché,
- Mener des actions de communication et de manifestation
- Négocier des contrats/conditions d'achats,
- Orienter la prospection vers de nouveaux marchés/clients,
- Participer et être force de proposition dans la définition de la stratégie commerciale,
- Rédiger les rapports de prospection à la direction

### **Votre profil professionnel :**

Vous disposez d'une formation niveau ingénieur technique (plasturgie, mécanique) et/ou ingénieur d'affaire avec 5 années d'expérience dans le métier.

Une expérience dans le domaine pharmaceutique ou médical serait un plus.

Grâce à vos solides compétences en vente, vous avez une capacité à négocier pour trouver des compromis réalistes entre : les contraintes de rentabilité et les exigences du client.

Vous êtes autonome, rigoureux, disponible et vous avez le sens de l'organisation mais aussi de la négociation !

Votre esprit collectif, votre sens des responsabilités ainsi que votre innovation seront garant de votre réussite professionnelle et de votre évolution au sein de cette structure en constant développement.

En tant qu'ingénieur d'affaire chez EMI, vous devez respecter le principe de discrétion et de confidentialité.

La maîtrise soit de l'allemand ou de l'anglais est indispensable.

### **Conditions**

CDI

Horaire de jour : 8h-12h et 13h-17h, 40 heures hebdomadaires

Titulaire du permis B - déplacements fréquents en Europe (30% du temps).

Rémunération : à définir selon expérience, compétence, autonomie

Participation, intéressement, prime d'assiduité, voiture de fonction, complémentaire santé.

27/03/2023 ADM/RH-CC