

## **Responsable projet Mockel**

Mockel, acteur reconnu dans la mécanique de précision, poursuit sa croissance et souhaite développer son département commercial. Nous sommes actifs dans le secteur de la défense, du spatial et de l'aéronautique.

### Missions principales

Développer la clientèle et les opportunités commerciales de l'entreprise, en identifiant de nouveaux marchés, en entretenant les relations existantes et en assurant une croissance durable du chiffre d'affaires.

Le poste inclut également le suivi complet des projets clients, depuis l'analyse du besoin et l'offre de prix jusqu'à la livraison.

Vos missions incluent :

- Développer de nouveaux clients en identifiant, contactant et convainquant des prospects, et en alimentant un flux continu de "new logos".
- Rechercher, qualifier et prioriser les prospects, puis réaliser les premiers contacts via téléphone, e-mail, LinkedIn ou événements.
- Construire, gérer et suivre le pipeline commercial dans le CRM jusqu'à la conversion en commandes.
- Gérer et fidéliser les clients existants, en détectant des opportunités d'upselling et de cross-selling.
- Analyser les demandes techniques en usinage et établir les offres de prix/chiffrages en coordination avec les équipes internes.
- Négocier et défendre les offres commerciales en garantissant faisabilité industrielle, rentabilité et respect des délais.
- Assurer le suivi complet des projets clients de l'offre à la livraison, en étant l'interface entre client et production/qualité/bureau d'études.
- Représenter l'entreprise lors de salons et événements professionnels, et assurer un reporting régulier des résultats et KPIs à la direction.

### Profil recherché

- Bachelier ou Master en ingénierie industrielle ou commerciale ou équivalent par expérience.
- Minimum 3 à 5 ans d'expérience commerciale B2B dans un environnement industriel/technique.
- **Expérience et compétence prouvées en usinage/mécanique de précision nécessaires.**
- Connaissance du français et de l'allemand
- Esprit d'analyse, rigueur, autonomie et bon relationnel.

### Notre offre

- Une fonction clé au cœur du développement commercial et du pilotage de projets clients.



- Un environnement technique exigeant et stimulant, orienté solutions sur mesure.
- **La possibilité d'évoluer sur des projets à forte valeur ajoutée dans les secteurs de la défense et du spatial**, auprès de clients industriels de premier plan, avec des exigences élevées en qualité, traçabilité et fiabilité.
- Une forte autonomie dans l'organisation de votre activité et la gestion de votre portefeuille.
- Une collaboration directe avec des équipes expertes (production, qualité, bureau d'études).

Type d'emploi : Temps plein, CDI

Avantages :

- Carte essence
- Chèques repas
- Formation continue
- Ordinateur de fonction
- Voiture de société

Lieu du poste : En présentiel

