



Responsable Grands Comptes H/F

ENTREPRISE

Rattachée à un groupe familial **FREGATE** qui comprend 8 entités et rassemble 750 collaborateurs, la société **FREGATE AERO** est une entreprise industrielle de 250 personnes spécialisée dans la fabrication de sous-ensemble de structure métallique pour aéronefs.

Acteur incontournable du secteur aéronautique, notre savoir-faire, notre rigueur et notre agilité nous ont permis de nous imposer comme fournisseur de premier niveau au côté des constructeurs et équipementiers, Airbus, Dassault et Safran...

Entreprise dynamique et en plein développement, nous avons à cœur de créer un environnement de travail motivant et respectueux de chacun. Nos valeurs phares sont la communication, la polyvalence et l'esprit d'équipe. La dimension à taille humaine de l'entreprise fait que chacun joue un rôle déterminant dans la réussite du projet collectif où les évolutions professionnelles sont facilitées.

Pour accompagner notre développement, nous recherchons un **Responsable Grands Comptes H/F**.

MISSION

Rattaché(e) au directeur commercial, vous aurez pour mission d'assurer le développement et le suivi des clients sur les futurs et nouveaux projets.

A ce titre, vous aurez pour mission de :

➤ **Etude avant-vente :**

- Lire et interpréter les cahiers des charges et les plans des clients
- Echanger avec les clients, sous-traitants et fournisseurs
- Evaluer les temps et les coûts de fabrication en fonction des procédés de fabrication
- Négocier et garantir les conditions de réalisation
- Rédiger les devis et réponses à appel d'offres

➤ **Suivi de projet :**

- Coordonner les différents services achats, industrialisation
- Veiller au respect des exigences coût/délai et qualité des projets
- Communiquer auprès des clients autour des sujets commerciaux, technique, logistique et développement.

➤ **Relation commerciale**

- Créer et entretenir un lien privilégié avec nos donneurs d'ordres majeurs dans un climat de confiance mutuelle
- Être le porte-parole du client en interne et le faire respecter
- Coordonner les informations entre les clients et les différents services de l'entreprise

➤ **Développement commercial**

- Repérer les affaires potentielles
- Être force de proposition technique auprès de nos clients
- S'assurer des bonnes contributions des projets affectés
- S'inscrire dans la stratégie commerciale groupe
- Animer les négociations contractuelles avec les clients

PROFIL

Pour ce poste, soit vous êtes issu d'une formation/expérience technique et vous êtes attiré par la relation client ; soit vous occupez une fonction commerciale et vous avez un intérêt fort pour la technique : ce poste est fait pour vous !

Par ailleurs, vous avez une bonne connaissance du milieu aéronautique idéalement 5 ans en contact direct avec les grands donneurs d'ordre. Doté d'un excellent relationnel, vous savez vous adapter à vos interlocuteurs pour répondre à leurs attentes.

L'anglais courant est impératif pour ce poste.

Rejoignez-nous !

CONDITIONS

- Statut : Cadre 1927h du lundi au vendredi
- Rémunération : 45k – 55k€ annuel selon profil et expérience
- Lieu : La Voulte sur Rhône (07), à 20 km au sud de Valence.
- Des déplacements sont à prévoir
- Contrat : CDI

AVANTAGES

- 6 jours de JNT par an
- Prime de participation
- Prime de covoiturage
- Prime de cooptation
- Mutuelle d'entreprise
- Politique salariale dynamique (3,78% de moyenne d'augmentation en 2025)
- Possibilité d'évolution en interne

Contact : recrutement@groupe-fregate.com