



Pour son siège social basé à Peillonex (74), le Groupe PRACARTIS souhaite compléter son équipe et intégrer un

Attaché de Direction Développement Commercial (H/F)

NOTRE GROUPE

Le **Groupe PRACARTIS** est un groupe industriel français spécialisé dans la mécanique de précision et composé de 9 PME familiales et une filiale en Suisse. Il propose de l'ingénierie et des solutions pour l'usinage de précision avec l'ambition d'optimiser et de moderniser les process et stratégies d'usinage de ses clients, en s'inscrivant ainsi dans une industrie durable et performante.

Le **Groupe PRACARTIS** répond aux exigences de grands donneurs d'ordre français et internationaux grâce en particulier à ses solutions innovantes développées dans son centre d'essais et de R&D.

Il est présent dans de nombreux secteurs industriels : aéronautique, défense automobile, médical, dentaire, nucléaire, horlogerie, spatial, micromécanique, ferroviaire.

Il compte environ 200 salariés répartis sur 3 sites en Haute-Savoie, un dans le Pas-de-Calais et un dans le Lot.

DESCRIPTION DU POSTE

Rattaché(e) au président du groupe PRACARTIS, votre mission principale est d'assister le président du groupe ainsi que le Comité de Direction dans **l'analyse des ventes et le positionnement marketing et commercial des offres** du groupe dans l'optique de développer le chiffre d'affaires en maximisant le résultat.

COMMERCIAL / MARKETING

- Mettre en place des indicateurs clés pour l'analyse des ventes
- Assister le président du groupe dans toutes les tâches d'animation du réseau de la force commerciale (*soit une quinzaine de personnes*) en particulier le partage des connaissances et la montée en compétences de ces personnes
- S'appuyer sur les chefs de projets et les chefs d'atelier pour analyser les coûts de revient et de vente
- Assurer une veille concurrentielle : s'informer sur la réglementation et les tendances du marché, réaliser des benchmarks, suivre les lancements de produits/services concurrents.
- Participer aux salons professionnels
- Aider à la prospection
- Être impliqué dans les réseaux professionnels orientés métiers
- Être force de proposition pour la cellule communication sur les offres promotionnelles, les publicités, les mailings, les salons

Optimiser durablement vos *procédés & stratégies d'usinage*
FABRICANT • INTÉGRATEUR • RÉPARATEUR • DISTRIBUTEUR



CRM

Gestion de la base de données clients

- Assurer le paramétrage, la conformité et la maintenance de la base de données clients à partir des informations collectées auprès de la force de vente.
- Déterminer les méthodes visant à l'amélioration de la qualité et à l'enrichissement des bases de données clients de l'entreprise.
- Maîtriser la qualité des données tout au long de leur traitement, et se porter garant de la qualité des informations, de leur accessibilité permanente.
- Piloter les développements correctifs et évolutifs du système.

Gestion de projets

- Accompagner le changement lié à la mise en place du CRM auprès des parties prenantes.
- Gérer les relations avec les prestataires et les partenaires.
- Gérer le budget et évaluer le coût des interventions.

Soutien aux utilisateurs

- Venir en appui des utilisateurs dans la collecte, l'uniformisation et la structuration des données clients.
- Surveiller l'activité des utilisateurs, la qualité des données et des réponses qu'ils reçoivent.
- Analyser l'efficacité que retirent les clients du CRM et en rendre compte lors de réunions.
- Travailler avec les utilisateurs pour comprendre leurs besoins CRM et identifier des outils digitaux pouvant les aider à atteindre leurs objectifs business.

COMPÉTENCES TECHNIQUES REQUISES

Compétences techniques

- Maîtrise des techniques d'analyses statistiques
- Maîtrise des outils bureautiques et notamment des tableurs (*Excel*)
- Maîtrise des logiciels de CRM et de BI (*business intelligence*)
- Maîtrise des systèmes de gestion de bases de données
- Connaissance des méthodes et outils de gestion de projet

Savoir-être et soft-skills

- Curiosité intellectuelle
- Force de proposition
- Rigueur dans le recueil et le traitement des données
- Esprit de synthèse et d'analyse
- Sens de l'écoute et de la communication
- Écoute des besoins
- Esprit pragmatique et méthodique
- Capacité à travailler dans des délais contraints
- Travail en mode projet
- Capacité à travailler sur plusieurs projets en parallèle

Optimiser durablement vos *procédés & stratégies d'usinage*
FABRICANT • INTÉGRATEUR • RÉPARATEUR • DISTRIBUTEUR



VOTRE PROFIL

Diplôme et formation :

- Formation de niveau Bac +3
 - BTS orienté commerce MNC (*management des unités commerciales*) ou NRC (*négociation et relation client*)
- Formation de niveau Bac +5
 - Diplôme d'école de commerce avec une spécialisation Commerce et Marketing
 - Diplôme d'école de communication
 - Formation Technique avec un master commercial

Expérience :

- Le poste s'adresse à des jeunes diplômés ayant une première expérience professionnelle en développement commercial.

CONDITIONS & AVANTAGES

- Restaurant d'entreprise
- Horaires flexibles
- Mutuelle améliorée – prévoyance
- 13^{ème} mois supplémentaire de gratification, intéressement
- Environnement de travail agréable : locaux récents, lumineux, en pleine campagne
- Evénements conviviaux
- Borne de recharge pour véhicule électriques à disposition

Connaissances appréciées :

- Connaissance du CRM DIVALTO
- Appétence pour la mécanique de précision

Poste en CDI, à temps plein (35h), basé à Peillonnex (74) – quelques déplacements à prévoir.

Le groupe PRACARTIS déploie une politique RSE qui met la qualité de vie et les conditions de travail au centre de ses préoccupations.

Merci d'envoyer votre candidature complète (CV + Lettre de motivation) à juliette.chambet@pracartis.fr



Optimiser durablement vos *procédés & stratégies d'usinage*
FABRICANT • INTÉGRATEUR • RÉPARATEUR • DISTRIBUTEUR