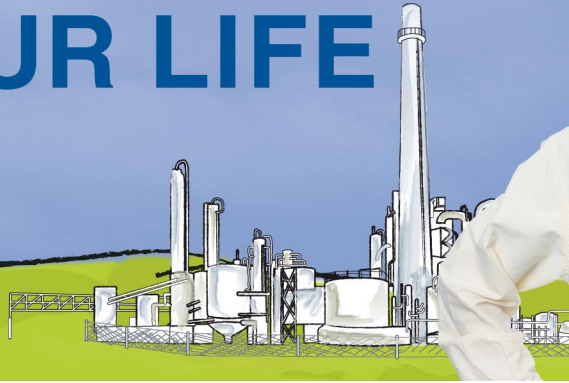


PART OF YOUR LIFE



Dans le cadre du développement de notre service commercial, nous recherchons un(e)

Country Sales Leader EPC (H/F)

En relation avec le Directeur Produits & EPC South Europe et le Directeur commercial, vous aurez en charge la rédaction des offres et le suivi technique de projets instrumentation avec nos clients majoritairement de type ingénieries des secteurs du pétrole, gaz et production d'électricité.

Vos missions :

A ce titre vos principales missions seront les suivantes :

- Analyser des applications process à partir des cahiers des charges et proposer des solutions en termes de produits et services correspondant au besoin du client dans des conditions économiques satisfaisantes.
- Elaborer des offres techniques et des offres de coûts pour le Directeur Produits & EPC. Le Responsable Commercial aura pour sa part, la validation et négociation juridique du contrat, la détermination et la négociation du prix de vente.
- Assurer la revue des commandes en accord avec les conditions négociées lors de l'offre ainsi que la coordination et le suivi du projet (réunion de démarrage, validation technique, suivi du planning, ...) sur les dossiers dont vous avez la charge.
- Effectuer la saisie des commandes dans le PGI (Progiciel de Gestion Intégré) et superviser les plannings (état d'avancement, rapport mensuel...).
- Veiller au bon déroulement des affaires dans le respect des contrats aussi bien du point de vue technique, des délais de réalisation et de rentabilité.
- Réaliser des inspections techniques et d'emballage si nécessaire et superviser le conditionnement du matériel.
- Préparer les documents relatifs aux expéditions des commandes ingénieries et organiser les expédition si nécessaire.
- Etablir et suivre les dossiers constructeurs selon les spécifications clients et gérer les non-conformités liées aux commandes et aux processus ingénierie.

D'une manière générale, vous veillez à la satisfaction client et êtes le garant des relations entre les équipes techniques et achat des EPC pour lesquels vous serez désigné comme inter-locuteur du projet.

Votre profil :

- Formation Supérieur
- Expérience dans le domaine de l'instrumentation (5-10 ans)
- Rigueur et organisation pour mener à bien les projets
- Sens du résultat
- Esprit d'initiative et de synthèse
- Fort investissement personnel qui vous permettra d'être l'un(e) des acteurs du développement de la ligne de produits.
- Anglais et/ou allemand impératif

Notre entreprise

Le groupe WIKA est connu à travers le monde comme leader du marché de l'instrumentation dans le domaine de la mesure de pression, de température, de matériel d'étalonnage, de la mesure de niveau et des composants pour la mesure de débit. WIKA est active dans plus de 75 pays et dans la majorité d'entre eux avec une filiale commerciale. Grâce à leurs connaissances et leurs engagements, plus de 9000 collaborateurs hautement qualifiés contribuent chaque jour à la réussite de nos clients. C'est une des raisons expliquant pourquoi environ 600 millions de nos instruments de mesure sont aujourd'hui utilisés partout dans le monde.

Sa filiale française WIKA Instruments existe depuis 1963. WIKA est localisée à Herblay (95) et Montpellier (34). Son chiffre d'affaires de 27 millions € est en progression constante.



Part of your business

PART OF YOUR LIFE



Nous vous offrons :

Un environnement de travail agréable au sein d'une entreprise en constant progrès et à taille humaine.

Rémunération attractive, véhicule de fonction.

Merci d'adresser votre candidature par mail : à l'attention de Imaine Boukhris

ressources-humaines@wika.com

■ Contact



■ Part of your business