

F/H Technico-commercial

La société

HPM est un groupe français expert en **mécanique de haute précision** orienté sur des projets à fort enjeu technologique dans des contextes exigeants. HPM fournit une expertise complète à ses clients à travers la conception, l'ingénierie, et l'industrialisation de pièces de petite et moyenne série. Le groupe emploie à travers ses trois sites 125 personnes, réalise un chiffre d'affaires de 12.5 millions d'euros, et investit chaque année dans des technologies de pointe. HPM poursuit sa stratégie axée sur l'excellence technique et organisationnelle, et le développement des compétences de ses collaborateurs. C'est avec un objectif de développement international et de croissance à deux chiffres que le groupe continue sa lancée, afin de se positionner parmi les acteurs clés des secteurs dans lesquels il intervient, parmi eux, l'aéronautique, la défense, l'automobile, et l'horlogerie

Le poste

Rattaché(e) au site de **CBP**, spécialisée dans l'usinage de haute précision de pièces en petites séries, vous intégrez la société comme Technico-commercial

Contrat	CDI (forfait 218 jours)
Localisation	ARNAS (69400) (20 mn au nord de Lyon)
Début	dès que possible
Rémunération	Selon profil

Vous avez le profil ?

- Vous êtes motivé, titulaire à minima d'un **BTS ou DUT** en rapport avec **l'usinage, ou ingénieur**
- Vous possédez une **Expérience de 2 ans minimum dans une entreprise d'usinage de précision, service devis ou méthodes**
- Vous maîtrisez les logiciels de bureautique et avez déjà travaillé avec un **ERP**.
- Vous êtes prêt à vous investir dans **une entreprise de taille humaine**

Vos atouts ?

- De bonnes connaissances en usinage de précision, notamment tournage et fraisage**
- Réactif** et doté du sens de l'**adaptation** aux différentes situations
- Organisé, rigoureux, efficace, avec le sens du service « client »**
- Une capacité de négociation et une aisance relationnelle développées**

Votre nouveau challenge

Technico-commercial

Votre activité principale est la **gestion et le développement d'un portefeuille clients**. À ce titre, vous :

- Répondez aux demandes de prix des clients et prospects, et les relancer en vue d'obtenir les commandes. (cette activité comprend l'élaboration de la gamme d'usinage prévisionnelle et l'évaluation des temps d'usinage, mais aussi les demandes de prix de traitement thermique, de traitement de surface, de sous-traitance, la synthèse de ces éléments et la rédaction du devis)
- Faites enregistrer les commandes, transférez les dossiers au service industrialisation pour le lancement en fabrication en déterminant les méthodes d'usinage à mettre en œuvre, effectuez le suivi de l'industrialisation, des commandes, et des rendements obtenus lors de la réalisation (rentabilité).
- Développez le portefeuille clients
- Assurez un bon relationnel avec le client en instaurant des échanges fréquents, riches et constructifs.

Envoyez votre CV par email à recrutement@hpm-groupe.fr