



Groupe FSD, plus qu'une histoire, une aventure humaine...

Le Groupe familial FSD, équipementier de 1^{er} rang dans le domaine de l'emboutissage, assemblage et profilage de pièces métalliques à destination des constructeurs automobiles (PSA, Volkswagen, Renault, Daimler, Fiat, Nissan...), est l'un des leaders du marché.

Nos 9500 collaborateurs et notre présence internationale, avec 41 sites de production répartis sur 14 pays (France, Espagne, Allemagne, République Tchèque, Maroc, Turquie, Russie, Chine...), nous permettent aujourd'hui de réaliser un chiffre d'affaires de 1.6 milliard d'euros.

Ce qui nous anime et nous qualifie ? Le partage de valeurs communes que sont : *l'Ambition, la Transparence, la Pérennité, le Professionnalisme, le Respect et la Confiance.*

Au-delà de rejoindre une entreprise, c'est donc une aventure humaine que nous vous proposons de VIVRE !

Afin d'accompagner son développement, notre filiale SNOP dont le siège social est basé à Roissy (95) recrute :

1 KEY ACCOUNT MANAGER (H/F)

Vos Missions :

Rattaché(e) au Directeur Commercial vous êtes en qualité de Key Account Manager, responsable de l'élaboration, du développement et de la bonne mise en œuvre de notre politique commerciale sur le périmètre qui vous est confié.

A ce titre et dans le respect de la stratégie commerciale de notre Groupe, vous assurez :

- L'accompagnement du client en coordonnant l'ensemble des opérations liées à l'activité commerciale (aspects technique / qualité / économique / délai) et en vous assurant de l'adéquation entre le besoin du client et l'offre,
- La coordination des réponses à appel d'offres dans le but de renouveler et développer l'activité du Groupe,
- L'organisation et la gestion du suivi des commandes,
- La mise en place d'actions permettant de préserver et d'améliorer la rentabilité de votre périmètre.

Votre Profil :

Pour ce poste, vous justifiez d'une formation Bac+5, à dominante technique ou commerciale, accompagnée d'une expérience professionnelle de 5 ans minimum sur une fonction similaire, acquise dans le secteur de l'industrie automobile.

Avec un très bon niveau d'anglais et de pack office, vous avez le sens de la négociation, et êtes doté(e) la fois d'une aisance relationnelle et rédactionnelle.

Autonome et rigoureux (se), vous êtes force de proposition et organisé(e), faites preuve d'une grande disponibilité et capable de gérer vos priorités dans un environnement mouvant et exigeant.

Des déplacements ponctuels en France et à l'étranger sont à prévoir.

Merci de bien vouloir adresser votre candidature à la Société SNOP (Ressources Humaines) Paris Nord II - 22 avenue des Nations - BP 56314 Villepinte – 95940 ROISSY CDG Cedex ou par e-mail à l'adresse : recrutement@snop.eu