

	FICHE DE POSTE « Technico-commercial machines (Anglais)»	Date
		07/02/2018
		Page : 1/1

SERMAS INDUSTRIE, PME française logée au coeur des Alpes, à 30km au sud de Grenoble, conçoit des équipements sur mesures dédiés à l'industrie de l'aluminium, du cuivre et du carbone.

Elle réalise un chiffre d'affaires de plus de 15M€ dont la part export peut varier entre 80 et 95%.

L'innovation technologique, la qualité et le service client constituent les valeurs fortes de l'entreprise depuis bientôt 50 ans.

SERMAS INDUSTRIE réalise et met en service des lignes complètes pour le sciage de l'Aluminium et autres produits non-ferreux.

Elle compte également dans sa gamme des machines de surfaçage pour la production de plaques et des équipements variés de manutentions pour les fonderies, les laminoirs, les forges, les usines de recyclage et les centres de distribution d'Aluminium.

Pour l'industrie de l'aluminium primaire, SERMAS INDUSTRIE réalise des lignes de scellement de cathodes destinées aux cuves d'électrolyses et des lignes automatisées pour la manutention des anodes.

La mission : Sous l'autorité du Directeur Général il est responsable :

- du respect du planning.
- du respect des cahiers des charges et des clauses du contrat.
- des essais atelier.
- de l'organisation du montage et de la mise en service.
- du suivi budgétaire.
- de la communication avec le client.

Descriptif du poste : liste des tâches

Représenter le client chez SERMAS :

- Assurer les échanges clients / SERMAS avec la mise en forme pour compréhension par les services interne.
- Suivre et mettre à jour le planning de réalisation et en cas de dérive provoquer les actions correctives nécessaires.
- Organiser les revues de conception ou de contrat et provoquer les actions correctives nécessaires.
- Garantir le respect des spécifications techniques du client.
- Provoquer les décisions de chaque service pour résoudre les problèmes bloquant.

Suivre la réalisation des documents contractuels et provoquer les actions correctives nécessaires.

Représenter SERMAS chez le client :

Assurer les échanges SERMAS / Client avec une mise en forme pour compréhension par le client

Gérer l'aspect économique de l'affaire :

- Faire un état mensuel des dépenses engagées
- Faire un état mensuel des dépenses restant à engagées
- Mesurer les écarts par rapport au budget et provoquer les actions correctives nécessaires.
- Participer au choix des fournisseurs

Evaluer au plus tôt les dépenses supplémentaires pour terminer l'affaire



SERMAS INDUSTRIE SAS
 343 Chemin du Stade
 38210 SAINT-QUENTIN-SUR-ISERE
 FRANCE

Tel. +33(0)4 76 07 42 42
 Fax +33(0)4 76 93 67 76
 Email: sermas@sermas.com
 Web : www.sermas.com

SAS au capital de 2 259 340 €
 RCS Grenoble B 411 664 303
 Siret 411 664 303 00012
 N°TVA: FR 76 411 664 303
 Code APE 2899 B



	FICHE DE POSTE « Technico-commercial machines (Anglais)»	Date
		07/02/2018
		Page : 1/1

Organiser les essais atelier :

- Prévoir les matériaux et les consommables nécessaires
- Lister les paramètres à mesurer
- Prévoir les moyens humains
- Participer au déroulement des essais
- Provoquer une réunion pour définir qui sera le responsable des essais

Gérer les expéditions machines : (en lien avec le Responsable Atelier)

- Coordonner les expéditions machine

Assurer le suivi du chantier(ou supervision) et de la mise en service :

- Assister les intervenants par rapport aux contraintes locales et / ou contractuelles
 - Collecter les rapports hebdomadaires d'activité des différents intervenants
- S'assurer que ses rapports soient bien établis

Assurer la clôture de l'affaire :

- Obtenir la réception provisoire ; avec le commercial si nécessaire
- Gérer la levée des réserves
- Obtenir la réception définitive

Intervenir chez le client pour les Non-conformités pendant la période de garantie

Assurer la veille technologique :

- Collecter et partager les informations techniques et celles qui concernent le marché :
 - . Concurrence
 - . Besoin et savoir-faire clients
 - . Solutions fournisseurs
- Préparer des possibilités d'amélioration
- Rechercher et animer l'anticipation des besoins clients

Profil

Sens du service et de la satisfaction client, la fibre commerciale

Vous avez de réelles dispositions techniques et une bonne connaissance du secteur industriel

Vous avez l'esprit d'équipe et savez également travailler en autonomie sur des projets à cycle court ou moyen

Vous avez le sens de l'implication et de l'investissement dans un contexte PME

La prise d'initiative dans le respect absolu des procédures sera un atout

- Expérience similaire 2 ans minimum dans l'industrie ou dans la vente de produits techniques
- Anglais maîtrisé : lu, parlé, écrit impératif
- Rigueur, méthode, adaptabilité, gestion de l'urgence, autonomie

Veillez adresser vos curriculum vitae à : recrutement@sermas.com



SERMAS INDUSTRIE SAS
 343 Chemin du Stade
 38210 SAINT-QUENTIN-SUR-ISERE
 FRANCE

Tel. +33(0)4 76 07 42 42
 Fax +33(0)4 76 93 67 76
 Email: sermas@sermas.com
 Web : www.sermas.com

SAS au capital de 2 259 340 €
 RCS Grenoble B 411 664 303
 Siret 411 664 303 00012
 N°TVA: FR 76 411 664 303
 Code APE 2899 B

