

## Responsable Marchés - CDI (H/F)

### Bons-en-Chablais (74)

Le groupe Nicomatic, acteur reconnu dans le domaine de la micro-connectique, compte aujourd'hui 300 personnes dans le monde réparties dans 10 filiales. Nous travaillons majoritairement dans des environnements sévères (Aéronautique, Spatial, Militaire), grâce à notre certification EN9100 (depuis 2009).

Nous intégrons tous les corps de métier en interne, tous nos produits sont 100% made in France.

Le groupe est tourné vers le progrès technologique en investissant 20% de notre CA dans la R&D (nous sommes certifiés Crédit Impôt Recherche).

Nous favorisons la prise d'initiatives et la réactivité : l'importance de la hiérarchie est limitée.

Chez Nicomatic, vous n'êtes pas un matricule mais une vraie personne !

Nous nous assurons de la satisfaction de nos clients mais également du bien-être de nos collaborateurs. Peu importe vos expériences passées, votre personnalité compte tout autant que votre formation.

Nous sommes une entreprise ouverte, multiculturelle et égalitaire. Nous cherchons des collaborateurs capables de vivre en cohésion avec le Groupe et ses valeurs communes.

#### A. Le profil recherché

Vous êtes un profil expérimenté dans le domaine du marketing avec une connaissance du marché militaire / aéronautique appréciée.

Rigoureux(se) et motivé(e), vous êtes capable de vous adapter rapidement à un environnement flexible axé sur la polyvalence. Vous avez un esprit d'équipe et êtes force de proposition pour développer le travail collectif.

Vous maîtriser le pack Office.

Vous avez le sens du contact et prenez du plaisir à partager avec différents interlocuteurs.

Vous aimez le challenge et faites preuve d'un esprit de conquête.

Véritable leader, vous savez imposer vos idées et vous montrer convaincant dans vos prises de décisions.

Un bon niveau d'anglais est requis pour travailler dans un contexte international.

## B. Les missions proposées

Vous intervenez dans le but de développer, de sécuriser et de faire progresser les ventes sur les marchés cibles : militaires et aéronautique sur le territoire Européen

Votre mission est d'identifier les besoins autour desquels structurer et orienter la stratégie de développement de l'entreprise. Pour cela, vos responsabilités seront :

### Analyse, veille et orientation stratégique

- ✓ Analyser un portefeuille de produits sous un angle stratégique
- ✓ Assurer une veille technique et concurrentielle (benchmark)
- ✓ Définir le plan d'action marketing du marché cible

### Détection et développement de l'activité commerciale

- ✓ Détecter les opportunités de croissance et signaux faibles
- ✓ Anticiper les évolutions du secteur et les attentes du marché
- ✓ Participer à l'orientation stratégique de l'entreprise en présentant des propositions de développement (extension de gammes, etc)
- ✓ Etablir les budgets s'y référant
- ✓ Créer et mettre à disposition d'outils d'aide à la vente

### Communication

- ✓ Former le réseau de vente interne / externe
- ✓ Communication coopération interflux
- ✓ Organisation de salons
- ✓ Communication, promotion clients...

Chloé GARDON – HR Manager

Mail : [recruitment@nicomatic.com](mailto:recruitment@nicomatic.com)