



ASSISTANT COMMERCIAL GRANDS COMPTES F/H

CDI

Dès que possible

Montval sur Loir

Qui sommes nous ?

ARO est **leader mondial du soudage par résistance**. Nous concevons, fabriquons, et commercialisons des biens d'équipement à destination de l'Automobile et d'autres Industries : aéronautique, ferroviaire, électroménager, etc. Notre CA consolidé de 85 M€ est réalisé dans plus de 40 pays avec une équipe de presque 430 collaborateurs.

Vous aimez les chiffres, le contact client et les environnements techniques ? Et si vous mettiez vos talents au service de projets d'envergure nationale et internationale ?

Au sein de notre équipe commerciale d'une quinzaine de personnes, et rattaché(e) au Directeur des Ventes, vous avez un **rôle clé dans la préparation et le suivi des offres commerciales**. De l'analyse du besoin au chiffrage, jusqu'au suivi de l'offre et de la commande, vous êtes au cœur du processus commercial et en lien avec de nombreux interlocuteurs.

Au quotidien, vous serez amené(e) à :

- Analyser les besoins clients et les données techniques afin de proposer une stratégie de chiffrage et construire des offres adaptées
- Élaborer et chiffrer les offres, en veillant à la pertinence des prix, des marges et des conditions commerciales
- S'assurer de la conformité du contrat commercial et/ou de la commande avec l'offre correspondante
- Contrôler les marges et calculer les commissions et remises (filiales, agents)
- Assurer l'interface avec les clients tout au long du processus commercial et suivre les offres jusqu'à la commande
- Collaborer avec les équipes commerciales et techniques jusqu'au transfert des affaires aux équipes projets
- Participer à l'élaboration des statistiques et au pilotage de la performance commerciale

Votre profil : entre commerce et technique

- Vous êtes titulaire d'un Bac+2 à dominante commerciale ou technique (par exemple BTS Commerce International, NDRC, MCO ou ATI) et disposez d'une première expérience dans un environnement commercial et idéalement industriel.

Vous maîtrisez :

- Les techniques et calculs commerciaux (prix, marges, remises, conditions commerciales)
- Les règles du commerce international (Incoterms, conditions de vente)
- Les outils bureautiques et l'utilisation d'un ERP
- L'anglais professionnel, à l'écrit comme à l'oral

Pour réussir et vous épanouir pleinement dans ce rôle, vous êtes/avez...

- Rigoureux(se) : vous êtes attentif(ve) à la fiabilité de vos offres et de vos données
- Organisé(e) : vous savez gérer vos priorités et faire avancer vos dossiers
- Analytique : vous aimez comprendre les besoins pour élaborer des offres pertinentes
- Communiquant(e) : vous êtes à l'aise pour échanger avec des interlocuteurs aux profils variés
- Orienté(e) client : vous avez à cœur de construire une relation durable et de confiance avec les clients

Pourquoi nous rejoindre ?

- Une entreprise à taille humaine qui place l'Innovation et la Qualité au cœur de ses priorités
- Des produits innovants destinés à des marchés industriels nationaux et internationaux
- Un rôle clé dans la réussite des affaires et la satisfaction de nos clients.
- Une intégration soignée et un accompagnement personnalisé de votre montée en compétences

Vous vous reconnaissez dans cette description ?

Alors saisissez cette opportunité ! Postulez dès maintenant et rejoignez l'aventure !

aro-recrutement@arotechnologies.com

8 septembre 2026