

KELVION THERMAL SOLUTIONS S.A.S.

Daniel DECOMBAS-DESCHAMPS
Direction Finances et Ressources Humaines
+33 (0) 2 40 68 24 21
daniel.decombas-deschamps@kelvion.com

Au sein d'un groupe international important (5000 personnes), la société **KELVION THERMAL SOLUTIONS** est un acteur majeur pour la conception, la fabrication l'installation et la maintenance d'échangeurs thermiques (aéroréfrigérants et aérocondenseurs) pour les industries pétrolières, gazière et chimique principalement, presque totalement à l'export.

Elle s'engage au quotidien dans la réussite de ses clients comme de ses collaborateurs en les accompagnant dans leurs projets.

Dans un contexte de développement, nous recherchons pour notre site de Nantes (220 collaborateurs) un:

Manager technico-commercial – Support et Services - H/F – CDI

Rattaché au Directeur Proposition en opérationnel, et à la BU Service en fonctionnel, le Responsable Support et Services assure le pilotage et la construction des offres et devis sur le périmètre services, pièces et équipements de rechange (brown field business), en interface avec les équipes de ventes locales (FES – Front end sales). Il propose la stratégie de développement du volume et de la rentabilité de l'offre service, en collaboration avec les équipes Application Engineering TES (AE) et direction de ligne de produit service du groupe. Il manage l'équipe Offres et ADV Support et Service de KTS.

- Missions principales :

- Il manage au quotidien l'équipe support et services (6 personnes aujourd'hui) :
 - 4 personnes en charge des ventes de composants et pièces de rechange (activité de négoce) dont un responsable cadre
 - 2 personnes en charge avec lui-même de tout ou parties d'appareils AFC (aéroréfrigérants API661) et ACC (aérocondenseurs de vapeur sous vide) en remplacement total ou partiel d'unité et/ou extension d'unités existantes
- Il propose, en lien avec les BU service et TES, et met en œuvre, localement, la stratégie service :
 - Il tient à jour les statistiques de commande service par client, secteur, application, zone géographique
 - Il assure une veille du marché service sur les produits offerts par KTS
 - Il met à jour annuellement sa vision marché à court/moyen terme et le positionnement en accord de KTS qu'il propose
 - Il négocie avec les principaux fournisseurs et le support des équipes achats les conditions de négoce des pièces de rechange, et propose sur ces bases les mises à jour de la politique de prix de KTS
 - Avec ces éléments, il alimente les BU service et TES pour la définition de leurs stratégies, et aligne ensuite la stratégie de KTS en fonction des orientations retenues
- Il pilote la relation avec les équipes FES, AE et ligne de produit groupe, maintient et développe les relations clients service en collaboration avec ces équipes, y compris la qualification de KTS par ces clients.
- Il pilote le processus de vente support et service et y participe opérationnellement :
 - Il reçoit et évalue les appels d'offres AFC et ACC service, et répartit entre lui-même et ses responsables offre les devis à réaliser.
 - Il s'assure de la meilleure stratégie de chiffrage, en utilisant les technologies propriétaire KTS, les lieux de fabrication et schémas logistiques les plus adaptés, et au regard de la concurrence offre par offre.
 - Il vérifie et valide les devis réalisés par ses équipes, y compris s'agissant des analyses de risques et de la revue des termes et conditions contractuelles.



KELVION THERMAL SOLUTIONS S.A.S.

Daniel DECOMBAS-DESCHAMPS
Direction Finances et Ressources Humaines
+33 (0) 2 40 68 24 21
daniel.decombas-deschamps@kelvion.com

- Il s'assure du reporting des activités de Service en interne et vers les BU Service et TES, et d'une communication directe et transparente vers son équipe

- Profil :

H/F Formation supérieure (type Bac+4/5), ayant une expérience confirmée de la vente de projets sur les secteurs pétrolier, chimique ou énergie, idéalement en service/rechange.

Expérience du management et de l'accompagnement d'équipe commerciale

Anglais courant

Respect des engagements, capacité à suivre un portefeuille de multiples appels d'offres de toutes tailles, vision globale, rigueur.

-Nous vous proposons :

Poste en CDI – Statut cadre

Salaire : selon profil sur 13 mois

Restaurant d'entreprise avec participation employeur

Déplacements ponctuels monde

Un management collaboratif caractérisé par l'autonomie et la responsabilisation

Des perspectives d'évolution sur le site mais également au sein du groupe,

Et enfin, une équipe dynamique et motivante, qui a hâte de vous accueillir !

***Vous avez l'ambition de construire une trajectoire professionnelle riche et diversifiée ?
Rejoignez-nous !***