



Depuis 1836, ROBERT LAMINAGE SA développe et fabrique au Locle des bandes métalliques et feuilles minces de haute précision destinées à des applications industrielles exigeantes. Notre activité repose sur la maîtrise des matériaux, des procédés de transformation et sur notre capacité à développer des solutions sur mesure pour nos clients.

Pour renforcer notre organisation commerciale, nous recherchons

Responsable Ventes Techniques (H/F) – 100 %

Profil à forte culture technique, capable de comprendre les problématiques de nos clients, de dialoguer avec nos équipes de production et de transformer ces besoins techniques en solutions industrielles et commerciales pertinentes.

Ce poste s'adresse avant tout à une personne issue d'un environnement industriel technique ayant développé une forte orientation client et commerciale. Il ne s'agit pas d'une fonction de vente généraliste.

Votre mission

Rattaché(e) directement à la Direction Vente, Marketing & Achats, vous prenez en charge le fonctionnement opérationnel du département Vente / Administration des Ventes.

Vous êtes également le/la référent(e) technico-commercial de l'équipe et l'un des principaux interlocuteurs de nos clients pour les demandes nécessitant une compréhension approfondie des matériaux, des procédés et des contraintes de fabrication.

Vous travaillez quotidiennement à l'interface entre les Clients, la Production, la Qualité et l'Ordonnancement.

Vos principales responsabilités

- Analyser et comprendre les cahiers des charges et demandes techniques des clients : matériaux, caractéristiques mécaniques, dimensions et tolérances, états de surface, contraintes de fabrication et exigences qualité.
- Évaluer avec les équipes internes la faisabilité des nouvelles demandes et proposer les solutions industrielles les plus adaptées.
- Participer à l'élaboration des offres techniques et commerciales et accompagner les projets importants jusqu'à leur industrialisation.
- Conseiller les clients sur les possibilités et limites de nos procédés de fabrication.
- Superviser l'activité quotidienne de l'équipe Vente / ADV : offres, commandes, priorités, délais et suivi des affaires.
- Accompagner l'équipe dans les dossiers commerciaux ou techniques complexes et développer son autonomie.
- Entretenir et développer une relation de proximité avec les clients existants, identifier de nouveaux projets et participer au développement de nouveaux marchés.
- Effectuer des visites clients et participer aux négociations commerciales avec la Direction lorsque nécessaire.
- Assurer une bonne circulation de l'information entre Vente, Production, Qualité et Ordonnancement et contribuer à l'amélioration continue des processus.

Le profil que nous recherchons

Vous disposez d'une formation technique supérieure, par exemple ingénieur HES/EPF, Bachelor technique, technicien ES/HF ou formation équivalente dans les domaines des matériaux, de la mécanique, de la microtechnique, de la métallurgie ou d'une discipline industrielle proche.

Vous avez acquis une expérience professionnelle dans un environnement industriel où la compréhension technique du produit et des procédés est essentielle. Une expérience dans la métallurgie, la transformation des métaux, les matériaux, la mécanique de précision ou la microtechnique constitue un avantage important.

Vous êtes capable de comprendre une spécification technique, d'en discuter aussi bien avec un client qu'avec la production ou la qualité, et d'identifier les points nécessitant une analyse complémentaire.

Vous possédez parallèlement une réelle aptitude commerciale : compréhension du besoin client, négociation, construction d'une relation à long terme et capacité à détecter de nouvelles opportunités.

Une expérience dans la coordination ou le management d'une équipe est souhaitée.

Vous maîtrisez parfaitement le français et disposez d'un bon niveau d'anglais. L'allemand constitue un réel avantage.

Vous êtes à l'aise avec un ERP, Excel et les outils de gestion commerciale.

Votre personnalité

Nous recherchons une personne pragmatique, analytique et curieuse techniquement, capable de prendre des décisions et d'assumer des responsabilités.

Vous devez être aussi à l'aise autour d'une table avec un client qu'en production avec un responsable d'atelier ou un spécialiste qualité.

Ce que nous proposons

Un rôle central au sein d'une PME industrielle suisse spécialisée, avec une forte proximité entre Direction, clients et production.

Des conditions de travail selon la convention collective des industries horlogère et microtechnique suisses, des prestations sociales attractives et un environnement stable permettant une réelle implication dans le développement de l'entreprise.

Entrée en fonction : à convenir

Prêt(e) à relever le défi ? Transmettez votre dossier complet (CV, diplômes, certificats) à rh@robertlaminage.ch
Besoin d'informations ? Madame Louisa Hugla, Responsable RH au +41 (0)32 933 91 91.