

FICHE DE POSTE

Responsable commerce / après-vente – F/H

Présentation de la société

Turbotech est une jeune société française fondée en 2018 par quatre anciens ingénieurs de Safran, et localisée sur l'aérodrome de Toussus-le-Noble en région parisienne.

Turbotech est la première société au monde à développer et commercialiser des turbines à faible impact environnemental pour des applications aéronautiques (ULM, aviation générale, drones), grâce au cycle régénératif.

Le cycle régénératif permet de récupérer la chaleur des gaz d'échappement, et ainsi de diviser par deux la consommation de carburant qu'aurait une turbine conventionnelle, de puissance équivalente. Ce gain permet d'obtenir une consommation équivalente à celle d'un moteur à piston moderne, tout en améliorant significativement la fiabilité et la durée de vie (x2) et amenant une capacité multi-carburants.

Cette capacité multi-carburants ouvre la voie à l'usage à court terme de biocarburants et à moyen terme, d'hydrogène.

Turbotech décline sa turbine en deux gammes de produits : une gamme de turbogénérateur pour l'aviation hybride électrique et une gamme de turbopropulseur pour la propulsion conventionnelle.

Missions & Responsabilités

Au sein de la direction « Commerce / Après-Vente », vous prendrez en charge l'administration des ventes, la relation et le support clients au quotidien, la gestion de l'APV et services (distributeurs / MRO) et les processus associés, et la communication société :

- Administration des ventes :
 - o Contractualisation et suivi des ventes avec les clients
 - o Relationnel client : suivi et pilotage des plans d'intégration moteurs sur aéronefs
 - o Facturation des clients dans notre outil interne
 - o Planification des livraisons (Plan interne de charge / plan de production)
 - o Suivi de commande interne / externe et édition des indicateurs
 - o Litiges clients
 - o Catalogue « Spare parts »

- Support client :
 - o Aiguillage interne des e-mail boîte « contact Turbotech»
 - o Suivi et pilotage des questions clients « signés » (Réponses techniques la plus poussée possible, sans faire appel au BE / back office)
 - o Quelques missions commerciales à effectuer avec la direction

- Gestion APV :
 - o Création et suivi du réseau de distributeurs moteurs
 - o Suivi des partenaires intégrateurs moteurs (ex : Aerolight)
 - o Création et suivi du réseau de distributeurs pièces de rechange Turbotech
 - o Création et suivi du réseau de Shop Turbotech (Shop partenaires)

- Communication :
 - o Préparation et gestion des salons (réservations, logistique, animation, etc...)
 - o Gestion du site web
 - o Gestion des réseaux sociaux
 - o Relations presse
 - o Gestion du marketing et support de communication

Profil et compétences

De formation BAC +2 à ingénieur, vous disposez d'une bonne expérience technico-commerciale, dans le domaine aéronautique. Un intérêt et une expérience démontrés pour l'aviation légère seraient appréciés.

Vous êtes reconnu pour votre rigueur, votre capacité à travailler efficacement en équipe. Vous faites preuve de curiosité, notamment sur le plan technique. Vous êtes orienté résultats et doté d'une bonne communication.

Un bon niveau d'anglais lu / parlé est nécessaire : l'ensemble des documentations sont rédigées en anglais et la plupart des réunions de suivi sont également avec des compagnies étrangères.

Vous devrez assurer la satisfaction client pour le compte de Turbotech, mais aussi assurer la communication externe : une image dynamique et volontaire devra être associée à votre activité.