



thyssenkrupp

engineering. tomorrow. together.

thyssenkrupp, ce sont plus de 155 000 personnes employées dans presque 80 pays, et un chiffre d'affaire de 43 milliards d'euros par an. Dans le secteur automobile, la logistique, la construction d'installations, la production d'acier, la construction d'ascenseurs, et bien plus encore. Dans le monde entier, dans les grandes et petites entreprises, mais toujours ensemble. Ce sont 200 ans d'histoire industrielle et technologies à la pointe du progrès. Nous avons une mission qui vous convient avec laquelle nous souhaitons attirer votre curiosité et vous lancer un défi.

## Chargé de projet H/F

thyssenkrupp Materials France, Maurepas (78)

thyssenkrupp Materials France est le spécialiste de la distribution de matières premières. tkMF regroupe 3 operating Units : Materials, Aerospace et Materials Processing Europe. L'entreprise compte 620 collaborateurs répartis sur 14 établissements en France.

### Vos responsabilités :

- Prise en charge de la gestion commerciale des contrats cadres de fourniture de Barres Aciers Spéciaux et Barres Cuivreux pour le compte du donneur d'ordre SAFRAN (et sa sous-traitance)
- Mise en place, suivi et développement des contrats en France et à l'international : gestion des contrats (Suivi des sous-traitants adhérents aux contrats, ..., prévisionnels/forecasts, approvisionnements)
- Pilotage des différents contrats avec mise en place de plans d'actions (organisation et animation de réunions et formations en interne, support aux technico-commerciaux et commerciaux-sédentaires, assistance du KAM dans la planification des activités avec l'acheteur du Groupe SAFRAN, mise en place de plans d'actions avec les différents sous-traitants,... )
- Construction et envoi des reporting mensuels auprès de SAFRAN HQ
- Support et coordination des différents services et différentes entités des groupes SAFRAN avec thyssenkrupp Materials France (commerce, achats, production, export, technique..)

### Votre profil :

- Niveau d'étude requis : Bac+3 minimum, expérience 3 ans
- Membre actif de l'équipe dont les qualités seront la rigueur, la persévérance, le dynamisme et la force de proposition
- Expérience dans le domaine industriel et/ou volonté d'évoluer dans la vente et négociation de produits techniques (commerce BtoB)
- Connaissance des spécifications techniques Aéronautique (un plus)
- Anglais professionnel impératif : lu, écrit, parlé pour les échanges avec les différentes entités du groupe et les différents clients internationaux
- Très bonne maîtrise d'Excel (dont Tableaux Croisés Dynamique) et du pack office
- Connaissance de PowerBI (tableaux de bord) & Dynamics 365 et du logiciel Optimiza serait un plus

### Ce que nous vous offrons :

Chez thyssenkrupp Materials France vous trouverez des postes variés et évolutifs, ainsi que des formations diverses.

L'esprit d'équipe et le respect mutuel c'est ce que vous trouvez chez nous depuis 200 ans. Si vous y accordez autant d'importance que nous, adressez nous votre candidature dès maintenant.

Nous accordons une grande valeur à la diversité et saluons par conséquent toutes les candidatures-indépendamment de toute considération liée au sexe, à la nationalité, à l'origine ethnique et sociale, à la religion, aux convictions, au handicap, à l'âge ainsi qu'à l'orientation et l'identité sexuelle.

### Votre Contact : Equipe RH

Email: [candidature@thyssen.fr](mailto:candidature@thyssen.fr)

Informations : [www.thyssenkrupp-materials.fr](http://www.thyssenkrupp-materials.fr)