



STRENGTH AT SEA



Votre spécialité, le commerce et le marketing

« J'ai travaillé de nombreuses années chez DCNS et je suis devenu un expert des systèmes de lutte anti-sous-marine. Rattaché à la Direction commerciale, j'ai en charge l'activité d'offres des systèmes de combat sous-marin. Je continue tous les jours à progresser au contact de mes clients et des experts métiers de DCNS. »

Jérôme, expert des systèmes de lutte anti-sous-marine

« J'ai rejoint DCNS en 2003 comme responsable du développement support commercial avant de prendre les fonctions de responsable commercial. Je veille à ce que chaque membre de mon équipe développe sans cesse son sens du contact et de l'écoute, mais aussi ses capacités d'adaptabilité. Ce sont ces qualités qui feront la différence dans une négociation commerciale imposant persévérance et combativité. Pour autant, ces qualités ne seraient rien sans un très grand intérêt initial pour l'environnement technique de l'entreprise et la spécificité de nos produits. Ce sont véritablement la richesse et la diversité des problématiques auxquelles il nous faut répondre qui rendent notre métier extrêmement stimulant et tout simplement passionnant. »

Frédéric, responsable commercial

Une expertise de pointe, reconnue et unique

Se dédier au commerce et au marketing chez DCNS, c'est acquérir de nombreuses compétences :

- ➔ Connaissance des produits et services
- ➔ Capacité d'analyse et de synthèse des besoins du client
- ➔ Connaissance technique et opérationnelle des solutions proposées
- ➔ Capacité de négociation
- ➔ Management d'équipes et de projets
- ➔ Vision globale et transversale





Le commerce et le marketing, une expertise auprès du client...

La spécialité commerce et marketing a pour objectif l'élaboration d'offres de systèmes s'appuyant sur un volet technique et un volet commercial. Véritable pilote de la négociation commerciale, il anime le dialogue avec les différents acteurs des équipes projets (ingénierie, bureau d'études, production...) mais aussi avec les juristes et les fonctions financières de DCNS. En charge de la promotion des produits et des services de DCNS, il définit les besoins et les attentes du client, puis négocie le prix et le périmètre de l'offre. Autant d'occasions de renforcer sa connaissance des différents métiers de DCNS et de nouer d'étroites relations avec ses nombreux interlocuteurs, aussi bien en interne qu'en externe. Une très grande richesse professionnelle pour un parcours qui offre de nombreuses possibilités d'évolution.

... destinée à de complexes et multiples négociations

Dans leur très grande majorité, les commerciaux de DCNS ont une formation d'ingénieur. Un atout indispensable pour garantir la qualité du dialogue entre DCNS et ses

clients, et mener à bien des négociations à très forte composante technique. La ténacité et le sens de l'écoute leur permettent de mener avec les clients des négociations complexes et ambitieuses, tout en gérant une diversité de problématiques techniques, légales, juridiques et contractuelles, dans un environnement à forte dimension internationale.

Votre parcours chez DCNS

De par sa politique de ressources humaines – favorisant les talents de chacun pour l'amélioration commune des performances de l'entreprise – de ses implantations géographiques et des compétences acquises de ses experts ingénieurs, DCNS favorise les mobilités transverses au travers de 200 métiers d'exception.



Pour plus d'informations sur DCNS ou pour déposer votre candidature, connectez-vous sur : www.dcnsgroup.com/carrieres

DCNS

2, rue Sextius-Michel
F - 75732 Paris Cedex 15
Tél. : +33 (0)1 40 59 50 00
www.dcnsgroup.com