

DESCRIPTION FONCTION INGENIEUR GESTIONNAIRE DE PROJETS

CONTEXTE & OBJECTIFS

Compte tenu de

- L'évolution des marchés de plus en plus exigeants en termes de délais, prix et qualité
- L'évolution stratégique de la société vers des marchés internationaux et des clients aux exigences élevées,
- La nécessité de raccourcir les délais entre devis/prise de commande et lancement de la production
- La nécessité d'avoir une équipe à géométrie variable pour absorber les surcharges ponctuelles dans un domaine (et assurer les back up en cas d'absence)
- La nécessité de structurer, de fiabiliser, et d'accélérer la réalisation différents processus entre devis et lancement en production

Contexte équipe Projet

L'ingénieur Gestionnaire Projets doit être capable de se former et d'exercer, de façon permanente (ou accessoire en fonction des compétences),

- la réalisation des devis
- les actions commerciales
- la gestion/suivi des Projets

Ces tâches s'intégreront et compléteront une équipe à géométrie variable en fonction des besoins.

Chaque fonction a des tâches et responsabilités spécifiques définies ci-dessous, mais doit travailler en équipe, car les responsabilités, tâches et compétences sont souvent croisées (se référer au "**Cadre de la coordination et du fonctionnement de l'équipe Gestion de Projets**")

Dans la description des tâches du Département Projet au sens large (ci-dessous), un indicateur donne l'implication de chaque fonction dans la tâche déterminée.

COMPOSITION

DEV KAM GP	Ingénieur Deviseur Key Account Manager Gestionnaire de Projet
------------------	---

Terminologie :

- **CGP** = Coordinateur Département Gestion de Projet (qui regroupe DEV + KAM + GP)

TACHES			
	DEV	KAM	GP
DEVIS (opérationnel)			
1. analyse de cahiers de charges avec la collaboration des collègues du Bureau d'Etudes (ingénieur soudeur, ing. calculateur, ingénieur qualité, chef d'atelier, Direction)	✓	✓	✓
2. définir et/ou arrêter la solution technique la mieux adaptée en concertation avec les différents acteurs du BE	✓	✓	✓
3. sur base des plans et cahiers des charges, décomposition de la matière, de la main d'œuvre et de la sous-traitance nécessaires pour calculer le devis de l'équipement à fabriquer. Utilisation d'Excel et/ou logiciel ERP (Synchro) et/ou logiciel de dimensionnement mécanique (APV Bentley)	✓		
4. si nécessaire, encoder la géométrie de l'équipement dans le logiciel de dimensionnement mécanique (logiciel APV Bentley)	✓		
5. être capable de réaliser des calculs simples de résistance des matériaux afin de valider des épaisseurs ou des choix techniques (la connaissance technique pour réaliser des Notes de Calcul d'équipements sous pression est un +)	✓		
6. être capable de lire des codes de conception et fabrication, afin d'en tirer des enseignements pour le projet en cours	✓	✓	✓
7. lancer des demandes de prix au service des achats (éventuellement directement vers les fournisseurs et sous-traitants)	✓✓	✓	✓
8. se coordonner avec KAM afin de définir la stratégie commerciale à adopter, ainsi que lui transmettre les informations nécessaires à la négociation et conclusion des contrats (pouvant aller jusque 2 Mios €)	✓		
9. analyser avec le Project Manager et le CGP les bilans de fabrication de fin de projet afin d'optimiser les différents paramètres de calculs de devis	✓✓		✓
COMMERCIAL (opérationnel)			
10. assurer la communication avec le client et/ou ses représentants avant la prise de commande ou, en cours de projet, pour les aspects strictement commerciaux		✓✓	✓
11. négocier et conclure des contrats (pouvant aller jusque 2 Mios €)		✓	
12. définir, le cas échéant avec CGP ou la direction, la marge bénéficiaire	✓	✓✓	
13. rédiger/valider l'offre commerciale et les spécifications techniques de l'équipement	✓	✓✓	
14. assurer la promotion et la vente de nos projets (et produits) à un nombre limité de clients très importants sur le plan stratégique afin de renforcer la part de marché		✓	
15. développer des actions de prospection et des objectifs concrets afin d'atteindre les buts fixés		✓	

TACHES			
	DEV	KAM	GP
16. entretenir et développer les contacts commerciaux existants avec les clients clés afin de développer une relation à long terme		✓	
17. élaborer les prévisions des objectifs de vente en concertation avec le CGP et la Direction afin de contribuer à la réalisation du chiffre d'affaires de la société		✓	
18. suivre les évolutions des clients afin d'anticiper tous les facteurs susceptibles d'influencer les futures transactions, et ce tant en terme d'opportunités (reprises, croissance, etc.) qu'en termes de menaces (problèmes de solvabilité, rachats, etc.)		✓✓	✓
19. dans le cadre des actions de prospection commerciale, de négociation ou de suivi de projet, missions possibles à l'extérieur de l'entreprise (y compris à l'étranger)	✓	✓✓	✓
Suivi de Projets (opérationnel)			
20. encoder et suivre la commande client dans le système ERP (logiciel Synchrosoft) jusqu'à la clôture de la commande (facturation et bilan de fabrication)		✓✓	✓
21. Gérer la réunion de "lancement de projet"		✓	✓✓
22. gérer le projet en coordonnant les différents acteurs afin de garantir les engagements pris lors du contrat avec le client, ainsi que les intérêts de la société Ortmans.			✓✓
23. assurer les communications avec le client et/ou ses représentants en cours de projet		✓	✓✓
24. en cours de projet, gérer les éventuelles non conformités et décider les actions correctives nécessaires (avec l'assistance du Responsable Qualité et de la Direction le cas échéant)			✓✓
25. analyser la rentabilité par commande en fin de projet pour définir les éventuelles actions correctives / d'amélioration	✓	✓	✓✓
26. gérer les visites, inspection, réunion techniques ou commerciales avec les clients ou représentants		✓	✓
27. Effectuer des demandes de prix et des négociations d'achats pour ses projets en collaboration avec le responsable des Achats			✓✓
AMELIORATION CONTINUE			
28. Le cas échéant, développer et entretenir un ou plusieurs domaines de compétences (matières premières, sous-traitance, codes,...) dont il deviendra la référence au sein de l'entreprise	✓	✓	✓
29. participer de manière active aux systèmes du management de la qualité et à l'amélioration continue	✓	✓	✓
30. Assurer la qualité du site internet et le faire vivre, ainsi que les différents média (Linkedin,...)		✓	
31. Assurer l'encodage dans l'ERP des informations nécessaires qui permettront de retrouver des projets antérieurs à utiliser pour faire de nouveaux devis, pour servir de référence, pour servir de guide dans un projet actuel,...	✓	✓	✓
32. établir des bases de données afin d'automatiser au maximum les devis (matière et MO)	✓		

TACHES			
	DEV	KAM	GP
33. Documenter, structurer et automatiser le calcul de devis (dans Excel, ou ERP, ou logiciel calcul appareil pression)	✓		
34. Mettre en place d'indicateurs permettant de vérifier la cohérence des devis (prix au kg, prix équipements comparables,...)	✓		
35. Corriger et optimiser la base de données des articles techniques			✓
36. Optimiser le processus Achat dans depuis la création du besoin au niveau devis, jusqu'à la prise en charge par le service achat			✓

COMPETENCES (Profil & Requis)
<ul style="list-style-type: none"> • +- 10 ans d'expérience dans le domaine de la chaudronnerie ou un domaine similaire/équivalent/identique. • connaissance et expérience requise dans le métier de déviseur • Compréhension et lecture de plans (croquis/schémas/dessins représentant les soudures/chanfreins). La connaissance d'Autocad (2D et/ou 3D) et/ou Solidworks est un + • connaissance des codes/normes de fabrication/procédés de soudure du secteur est un + • maîtrise de l'anglais technique (lu, écrit, parlé) • connaissance de l'allemand, néerlandais (et espagnol) est un + • maîtrise de l'outil informatique (suite Office, Outlook, ERP) • esprit ouvert à la discussion (critique positive) dans le but de bonifier le fonctionnement, l'organisation, la qualité, la rentabilité, les délais, ... et toute autre chose qui peut apporter 1 amélioration • attentif et très concentré sur ce qu'il fait • flexible dans son travail & disponible pour faire des heures suppl. lorsque nécessaire • organisé, précis, méticuleux, rigoureux, fiable, dynamique, autonome, résistant au stress, polyvalent, facile de contacts • capable de s'intégrer dans une équipe de travail existante • respect strict des consignes de sécurité, d'hygiène et d'environnement