



<https://latribunelibre.com/emploi/ingenieur-commercial-france-et-export-f-h-2>

Ingenieur Commercial France et Export F/H

Description

L'Ingenieur Commercial a une responsabilité globale économique sur un certain nombre de grands clients, autant dans le domaine public ou privé. Nos clients sont des grands comptes qui ont une action majeure de sécurité au niveau des personnes ou des structures.

Nous avons des canaux de distribution par voie directe ou indirecte : nos clients sont donc également des Distributeurs ou Agents. Le rôle d'animation de ce réseau est primordial. Il faut toujours veiller à la bonne adaptation des ces intermédiaires à notre offre commerciale et rechercher de nouveaux partenaires potentiels.

La zone géographique restera à définir, mais il s'agit d'un secteur international européen et pouvant largement déborder au-delà en fonction des besoins exprimés par nos clients.

Notre offre commerciale évolue de produits standards vers des projets répondant aux besoins spécifiques des utilisateurs.

Ceci entraine une modification des approches des clients et de nos méthodes de ventes.

En résumé et dans les grands principes, la mission consiste aux différents tâches suivants :

– Définition et réalisation du plan d'action commercial sur le périmètre défini dans le cadre du

processus associé :

– Développer les commandes chez les clients existants et prospecter de nouvelles débouchées à l'export principalement.

– Mettre en place nos nouvelles offres systèmes.

– Etre l'interface entre les clients et nos équipes de R&D et industriel.

– Contribuer aux analyses de marché avec l'équipe marketing dédié.

– Prospecter et développement du potentiel commercial.

– Structurer de l'offre et sécurisation de la commande pour atteindre les objectifs de

facturation définis dans le plan d'action commercial ;

– se positionner comme Responsable de la visibilité du plan d'action commercial et des actions associés auprès des

Organisme employeur

DRIVE INTERNATIONAL SEARCH

Type de poste

Temps plein

Secteur

CONSEIL POUR LES AFFAIRES
ET AUTRES CONSEILS DE
GESTION

Lieu du poste

75102, PARIS 02, PARIS, France

Date de publication

5 janvier 2025 à 16:06

Valide jusqu'au

04.02.2025

services support internes.

– Animer le réseau de distribution et de l'ensemble des actions associées

;

– Assurer le bon encaissement des factures et suivre ces éléments de prêt chez les clients publics.

Qualifications

Le candidat doit déjà avoir une expérience de plus de 5 années sur une mission comparable de responsabilité commerciale incluant à la fois produits et logiciels dans une logique d'intégration des systèmes.

Ingénieur de préférence, ou de formation commerciale de type commerce, une double formation technique/commerciale serait un atout.

Le candidat doit avoir un esprit d'ouverture aux méthodes scientifiques et industrielles, une motivation importante pour les innovations technologiques.

'Chasseur' dans l'âme, il est toujours à l'affut de nouvelles voies de commercialisation, autant auprès des grands comptes utilisateurs que notre réseau de partenaires. L'idée de signer des commandes est sa raison de se lever le matin de bonne humeur et y mettre toute son énergie naturelle.

Il a déjà la connaissance de l'environnement d'une entreprise industrielle de taille moyenne, très internationale. Il a déjà eu l'expérience des ventes directes ainsi que celle de gérer un réseau de partenaires internationaux.

Ouvert d'esprit, très cosmopolite, adaptable et mobile, le candidat doit montrer dynamisme et empathique envers nos Clients, Distributeurs, Agents comme avec nos services en interne.

Sachant anticiper les évolutions besoins, doté d'une bonne intuition marché et technique, il a le goût de la vente, excellent relationnel et doté de qualités de négociation reconnues et confirmées.

.Anglais courant pour les relations avec nos clients, fournisseurs, ...