



<https://latribunelibre.com/emploi/ingenieur%c2%b7e-technico-commercial%c2%b7e-industrie-x-f-h>

Ingénieur·e Technico-Commercial·e – Industrie (/X) F/H

Description

Le poste

Dans un contexte de forte croissance, notre client recrute un·e Ingénieur·e Technico-Commercial·e H/F/X.

Vous intégrerez une équipe soudée, passionnée de technique, où la curiosité, la prise d'initiative et la force de proposition sont encouragées au quotidien.

Votre rôle est avant tout celui d'un·e conseiller·e technique :

- comprendre en profondeur les besoins clients,
- dialoguer d'égal à égal avec des ingénieur·es,
- concevoir des solutions batteries sur mesure,
- et accompagner vos interlocuteur·rices dans la durée.

90 % des échanges se font à l'international, en anglais, dans un modèle très largement inbound.

Vos missions, si vous les acceptez sont les suivantes :

Écoute, conseil et relation client

- Comprendre les besoins techniques des prospects et clients (majoritairement des ingénieur·es).
- Analyser les usages, contraintes et environnements applicatifs.
- Apporter des réponses techniques pertinentes et pédagogiques.
- Construire une relation de confiance sur le long terme.

Co-construction de solutions techniques

- Travailler en étroite collaboration avec les équipes techniques pour concevoir des architectures adaptées.
- Participer à l'élaboration de solutions sur mesure.
- Être force de proposition sur les choix techniques et les orientations possibles.

Développement et suivi commercial

- Traiter les demandes entrantes issues de la stratégie inbound.
- Identifier et qualifier de nouvelles opportunités marchés ou secteurs.
- Élaborer des offres personnalisées et participer aux négociations.
- Assurer un suivi post-vente de qualité.

Veille et représentation

- Suivre les tendances marché et les évolutions technologiques.
- Participer à des salons et événements internationaux.
- Contribuer activement à l'image innovante et experte de la société.

Ce que ce poste va vous apporter

💡 Un rôle à forte valeur ajoutée technique, bien loin d'une vente standard

Organisme employeur

Cos2biz

Type de poste

Temps plein

Secteur

CONSEIL POUR LES AFFAIRES
ET AUTRES CONSEILS DE
GESTION

Lieu du poste

75120, PARIS 20, PARIS, France

Salaire de base

50000 € - Salaire de base
70000 €

Date de publication

19 décembre 2025 à 20:03

Valide jusqu'au

18.01.2026

- ☒ La possibilité de travailler sur des projets technologiques d'exception
- ☒ Une exposition internationale avec des interlocuteur·rices passionné·es
- ☒ Un environnement start-up sain, collaboratif et responsabilisant
- ☒ Une liberté de ton, d'idées et d'initiatives
- ☒ Le plaisir de faire un métier qui a du sens, dans une entreprise alignée avec ses valeurs

Qualifications

H/F/X, vous avez une formation technique (ingénierie ou équivalent) et/ou une expérience significative dans un environnement technologique exigeant.

Vous vous reconnaissiez dans plusieurs de ces points :

Vous aimez comprendre avant de convaincre.

Vous êtes à l'aise pour échanger avec des profils techniques pointus.

Vous avez une vraie appétence pour les produits complexes et innovants.

Vous êtes autonome, curieux·se, rigoureux·se et doté·e d'un excellent relationnel.

Vous parlez anglais couramment (langue de travail quotidienne).

Vous cherchez un projet collectif.

Les profils “mercenaires” ne s'y retrouveront pas.

Les profils intrapreneur·es, passionné·es et engagés, oui.

Vous vous projetez ? Postulez.