



<https://latribunelibre.com/emploi/ingenieur-commercial-aeronautique-f-h-5>

Ingénieur Commercial Aéronautique F/H

Description

Dans le cadre d'une hausse de ses activités, NSE recherche un(e) Ingénieur(e) Commercial(e) Aéronautique pour renforcer son équipe.

En tant qu'Ingénieur Commercial Aéronautique (H/F), vous jouerez un rôle essentiel d'interface entre l'entreprise et sa clientèle. Fin(e) connaisseur (se) des enjeux du secteur d'activité dans lequel vous évoluerez et au contact direct des clients, vos talents de communicant(e) vous permettront de promouvoir efficacement l'offre de l'entreprise auprès de clients fidélisés et/ou de prospects.

Rattaché(e) au Directeur Commercial Aéronautique, vous aurez pour principales missions :

- Effectuer la prospection des grands comptes en France et à l'export,
- Réaliser la rédaction des offres commerciales et participation aux appels d'offres,
- Négocier les offres et les contrats complexes,
- Mettre à jour et suivre vos prospects (relances, offres ciblées, ...),
- Représenter l'entreprise à l'occasion de salons et conventions d'affaires,
- Participer activement à l'animation des affaires avec les services transverses (BE, achats, juridiques, etc.),
- Être un support à la Direction Commerciale dans la rédaction du Plan Marketing et Stratégique.

Qualifications

Formation supérieure en Commerce et/ou technique.

Expérience supérieure à 8 ans dans la vente de produits à forte valeur ajoutée ou services, en BtoB, dans le secteur de l'Aéronautique.

Compétences techniques :

D'un point de vue technique, l'Ingénieur Commercial Aéronautique (H/F) maîtrise :

- L'Expertise des techniques commerciales, notamment des méthodes de

Organisme employeur

NSE

Type de poste

Temps plein

Secteur

COMMERCE DE GROS
(COMMERCE
INTERENTREPRISES) DE
FOURNITURES ET
ÉQUIPEMENTS INDUSTRIELS
DIVERS

Lieu du poste

26362, VALENCE, VALENCE,
France

Date de publication

6 octobre 2025 à 09:05

Valide jusqu'au

12.10.2025

négociation, prédispositions à la négociation,

- Les contrats cadres propre aux marchés Défense ou Aéronautiques,
 - Les activités de support (MRO),
- La Gestion de Grands Comptes (OEM et Tiers One),
- Les outils bureautiques (Pack Office),
- Les normes de de l'Aéronautique.

A la connaissance :

- D'un CRM et d'un ERP.

L'anglais courant (écrit, parlé, lu) est indispensable.

Aptitudes professionnelles :

- Rigoureux(se), organisé(e) et dynamique,
- Qualité d'écoute et de dialogue,
- Forte capacité d'adaptation
- Sens des responsabilités et rigueur pour conduire de manière efficace sa politique commerciale,
- Sens relationnel pour développer son portefeuille client,
- Bonnes compétences en communication,
- Esprit d'analyse et de synthèse,
- Disponibilité et réactivité pour répondre aux besoins des clients.