



<https://latribunelibre.com/emploi/ingenieur-commercial-confirmé-ou-senior-directeur-commercial-ou-des-ventes-f-h-2>

## ingénieur commercial confirmé ou Senior / Directeur commercial ou des ventes F/H

### Description

**Nous recherchons pour un groupe industriel dans le secteur matériel électronique/optique/détection incendie, un ingénieur commercial confirmé ou Senior ou Directeur commercial**

**– EXPERIENCE EN TRANSPORT/ DEFENSE / GRANDS PROJETS EN B TO B – expérience en secteur ferroviaire + défense + projets secteur ferroviaires /projets base militaires /défense + projets tunnels/ grandes infrastructures**

**Poste basé idéalement proche de MASSY**

**Des déplacements 1/3 temps sont à prévoir**

Sous la responsabilité hiérarchique du Responsable des ventes.

Vous serez en charge de la gestion du portefeuille client

- Connaissance du produit de l'entreprise
- Connaissance du marché
- Prospection et identification des besoins clients
- Rédaction et négociation

### MISSION

-Définir un plan d'action pour développer le portefeuille du périmètre, et le piloter en autonomie

-Gérer un portefeuille de clients et prospects

-Connaître son marché, les différents acteurs et l'état de la concurrence

-Analyser et comprendre les besoins des clients

-Elaborer des stratégies marketing afin de répondre aux besoins des clients

**Organisme employeur**  
M2P PERFORMANCE GROUPE

**Type de poste**  
Temps plein

**Secteur**  
CONSEIL POUR LES AFFAIRES  
ET AUTRES CONSEILS DE  
GESTION

**Lieu du poste**  
91377, MASSY, MASSY, France

**Salaire de base**  
70000 € - **Salaire de base**  
110000 €

**Date de publication**  
14 octobre 2024 à 21:01

**Valide jusqu'au**  
13.11.2024

- Négocier les prix et vendre des solutions adaptées
- Rendre compte de son activité commerciale / validation par les résultats
- Participer aux appels d'offres
- Assurer un suivi commercial et fidéliser sa clientèle
- Participer aux actions de communication (salons, etc.)
- Promouvoir les produits / solutions / expertises de l'entreprise
- Être force de proposition, élargir la vente en proposant des solutions additionnelles existantes au sein du groupe
- Gérer les litiges commerciaux en lien avec le client et l'équipe projet
- Assurer la gestion administrative et économique d'un contrat
- Rédiger ou vérifier la conformité d'un contrat
- Participer le cas échéant aux actions de recouvrement des créances
- Mettre à jour les données commerciales dans l'outil de gestion relation clients interne

**Rémunération : fixe annuel brut 70 000 à 110 000 euros + bonus/prime  
///salaire en fonction expériences /compétences**

**Autres avantages : mutuelle, prévoyance, participation aux résultats.**

**Véhicule de fonction + carte essence**

**Possibilité de télétravail 1 ou 2 jours/semaine après 6 mois d'ancienneté**

**Merci d'adresser votre CV en français EN FORMAT PDF, nommé comme suit : CV\_Prenom\_NOM\_Fr.pdf**

## **Qualifications**

### **PROFIL**

Issu(e) d'une formation supérieure (BAC+2 à+5), vous justifiez d'une expérience minimale d'au moins 5 ans en gestion de portefeuille clientèle secteur industriel vente de produits et solutions techniques / ou sur un poste de Directeur commercial BTP entreprise générale ou fabrication d'équipements

- Bac +5 (Ecoles de Commerce, Ecoles d'ingénieur option ingénieur d'affaires...)
- Bac +3 (Licence professionnelle) avec spécialisation en techniques commerciales

- Maîtriser les logiciels de bureautique (traitement de texte, tableur, présentation...)
- Excellente maîtrise de la langue
- Anglais professionnel exigé

#### **Qualités personnelles**

- Autonome
- Dynamique et sachant faire preuve de force de conviction (sens du commerce)
- Excellent relationnel
- Sachant favoriser la cohésion
- Capacité d'analyse, d'anticipation et de synthèse
- Grande capacité d'adaptation