



<https://latribunelibre.com/emploi/ingenieur-commercial-equipementiers-automobiles-f-h>

## Ingenieur commercial équipementiers automobiles F/H

### Description

#### L'entreprise

Cette **start-up** est basée au Technopole de l'Environnement à Aix-en-Provence. Les métiers de la société comprennent **la conception, la fourniture et l'exploitation de stations de recharge rapide et intelligente pour véhicules électriques**. Ces stations sont particulièrement adaptées pour les zones urbaines à forte fréquentation (supermarchés, gares) ainsi que pour les flottes logistiques et de transport (camions, bus).

Après deux ans de R&D, l'entreprise a industrialisé son **concept innovant** et l'introduit sur le marché. Son offre intègre des innovations hardware et software qui permettent d'augmenter l'attractivité et la modularité de la station.

#### Pourquoi recruter ?

La **roadmap** jusqu'à fin 2024 est ambitieuse et compte sur de nouvelles recrues dynamiques, engagées dans la transition énergétique, autonomes, orientées vers la satisfaction des clients, dotées d'un excellent esprit d'analyse et de synthèse, et capables de travailler en harmonie dans une équipe. Au programme : **diversification** de la gamme de produits (fonctionnalités, modularité, ergonomie), adapter les produits aux **marchés nord-américains** et **lancer** de nouveaux sujets d'innovation.

#### Missions

Le périmètre d'action couvre les bus et autocars électriques. Vos principales responsabilités incluront :

- Établir des relations solides avec les prospects, clients et prescripteurs (collectivités, opérateurs de transport public, fabricants de bus, centrales d'achats, bureaux d'études, etc.)
- Identifier les besoins des clients avant la publication des appels d'offres et orchestrer le processus de réponse (publics ou privés)
- Négocier et mettre en place des contrats et accords-cadres à l'échelle nationale ou internationale, en assurant leur suivi avec les équipes internes concernées (commercial ou projet)
- Former les équipes commerciales régionales sur le segment des bus
- Surveiller les tendances du marché pour anticiper les opportunités et les défis potentiels.

Poste basé en région parisienne ou à Aix-en-Provence  
Déplacements fréquents à prévoir (principalement en France)

#### Qualifications

**Organisme employeur**  
RECRUTONS ENSEMBLE

**Type de poste**  
Temps plein

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

**Lieu du poste**  
13001, AIX EN PROVENCE, AIX  
EN PROVENCE, France

**Salaire de base**  
40000 € - **Salaire de base**  
90000 €

**Date de publication**  
7 septembre 2024 à 11:02

**Valide jusqu'au**  
07.10.2024

- Diplôme Bac+5 (commerce ou ingénierie)
- Expérience avérée en développement commercial B2B (idéalement chez un OEM bus, un opérateur de transport public ou un fournisseur de solutions pour ce secteur)
- Efficacité et autonomie, avec aptitude à coordonner avec les parties prenantes internes