



<https://latribunelibre.com/emploi/ingenieur-commercial-export-f-h-3>

INGENIEUR COMMERCIAL EXPORT F/H

Description

Si vous avez une passion pour le développement des affaires à l'export pour les domaines du spatial, de la défense, de la météo et du médical, ainsi qu'un fort appétit technique pour les systèmes électroniques embarqués (télécommunications Radio-Fréquence et Micro-Ondes), vous êtes alors le candidat idéal.

Dans le cadre du renforcement de ses équipes commerciales au regard d'une forte croissance, Exens Solutions (Exens Group) recrute un ingénieur commercial basé au sein de ses établissements en région parisienne.

Nous recherchons un ingénieur commercial avec un esprit entrepreneurial et chasseur d'opportunités à l'international sur les marchés du spatial, de la défense, de la météo et du médical, avec notamment le développement des affaires sur la région Amérique et Europe.

Vos principales missions sont :

- Présenter et promouvoir les produits et solutions du portefeuille Exens Solutions chez les prospects et clients : fabricants et intégrateurs de plateformes aéronautiques civiles, spatiale et militaires.
- Participer au développement de synergies commerciales à l'échelle du groupe Exens (aux côtés des sociétés AR-Electronique et Bowen Systems).
- Participer à la définition de la stratégie commerciale et à la détermination des cibles prioritaires.
- Construire et animer de nouveaux réseaux de vente, identifier et qualifier de nouveaux partenaires et clients.
- Mettre en place des actions de lobbying pour garantir l'intégration des solutions de Exens Solutions dans les futurs programmes de l'industrie aéronautique, spatiale et de défense.
- Être sur le terrain, au plus près de nos clients toutes destinations confondues (en particulier sur la région Amérique) ; participer aux salons professionnels.
- Assurer la réalisation des offres techniques et commerciales.
- Travailler en étroite coopération avec les responsables de ligne de produit, ingénieurs support aux ventes au sein des équipes de Exens Solutions, et ce afin de partager les informations marchés, contribuer au développement d'une offre innovante, et gagner en équipe.

Des déplacements internationaux font partie intégrante du poste.

La double perspective internationale et haute-technologie vous apportera de nombreuses opportunités de développement personnel et technique.

Qualifications

Vous avez développé une passion pour les nouvelles technologies, l'électronique ou

Organisme employeur
EXENS SOLUTIONS

Type de poste
Temps plein

Secteur
FABRICATION DE COMPOSANTS
ÉLECTRONIQUES

Lieu du poste
33192, GRADIGNAN,
GRADIGNAN, France

Salaire de base
65000 € - **Salaire de base**
75000 €

Date de publication
13 octobre 2025 à 15:12

Valide jusqu'au
12.11.2025

les systèmes embarqués lors de votre formation d'ingénieur idéalement complétée d'un diplôme en école de commerce.

Vous avez une expérience commerciale de cinq ans ou plus dans un domaine industriel similaire, de préférence dans l'industrie spatiale et défense.

- Formation supérieure comme ingénieur dans l'électronique, idéalement spécialisée le domaine des télécommunications Radiofréquence ou des radars.
- Expérience significative dans la gestion de grands comptes et prospection dans les secteurs du spatial, de la défense ou de la météorologie.
- Esprit chasseur pour identification de nouvelles opportunités de coopération.
- Excellentes compétences en communication et en négociation (communication écrite et orale, en français et en anglais (la maîtrise d'une seconde langue étrangère est un plus).
- Construction de réseaux et prospection.
- Capacité à comprendre les enjeux techniques et commerciaux des clients.
- Maîtrise des techniques de prospection et de fidélisation de clients.
- Rigueur et capacité d'analyse et de synthèse.
- Autonomie, dynamisme et esprit d'initiative.