



<https://latribunelibre.com/emploi/ingenieur-commercial-f-h-224>

Ingénieur Commercial F/H

Description

En postulant à cette offre, vous aurez l'opportunité de rejoindre une PME innovante, spécialisée dans la conception et la réalisation d'équipements techniques de dernière génération dédiés à l'industrie pharmaceutique.

L'entreprise travaille avec les grands comptes de l'industrie pharmaceutique en France et à l'export.

Leur mission est d'accélérer l'innovation technologique dans le monde de l'isotechnie !

Vos missions si vous les acceptez :

- Au sein d'une PME industrielle innovante, vous prenez en charge le développement commercial.
- Passionné(e) par la vente et motivé(e) par la conquête, vous vous impliquez au sein de l'équipe pour bâtir la croissance et les succès de l'entreprise.
- Vous proposez des solutions techniques adaptées aux besoins et aux impératifs de vos clients et vous vous assurez de la faisabilité technique en collaboration avec nos équipes internes.
- Vous établissez les offres commerciales avec notre ingénieur avant ventes et négociez les conditions commerciales de la vente.
- Vous développez un portefeuille clients existants et de prospects, en définissant un plan d'action commercial structuré et efficient. Vous suivez un reporting des actions commerciales et des prévisions de ventes.
- Vous participez à la fiabilisation et l'évolution des outils de détermination des prix.
- Vous êtes attentifs aux évolutions des marchés actuels et potentiels et vous êtes force de proposition..

Qualifications

Et vous ?

- De formation ingénieur(e) en mécanique ou équivalent, la technologie vous passionne et vous alliez une compréhension technique globale à un goût marqué pour l'innovation, qui vous permet d'être attentif au besoin du client. Vous avez idéalement une première expérience réussie de la vente de produits techniques.
- Vous avez évolué dans un environnement industriel, si possible en PME dont vous appréciez l'agilité et l'autonomie conférée.
- Vous êtes suffisamment mobile pour réaliser des déplacements professionnels à hauteur d'environ 10 jours par mois. Vous maîtrisez l'anglais ce qui vous permet une ouverture internationale naturelle et vous ouvrira la possibilité d'évoluer dans l'équipe.
- Les valeurs EREA vous ressemblent et vous motivent : professionnalisme, bienveillance, collaboration, autonomie.
- Vous maîtrisez l'anglais ce qui vous permet une ouverture internationale naturelle et vous ouvrira la possibilité d'évoluer dans l'équipe.

Organisme employeur

TEAM IS

Type de poste

Temps plein

Secteur

CONSEIL POUR LES AFFAIRES
ET AUTRES CONSEILS DE
GESTION

Lieu du poste

59350, LILLE, LILLE, France

Salaire de base

38000 € - **Salaire de base**
45000 €

Date de publication

9 janvier 2026 à 08:02

Valide jusqu'au

08.02.2026

Il en faut plus pour vous convaincre ?

- Projets tech de haut niveau pour les big pharma.
- Ambiance PME, esprit d'équipe, environnement bienveillant.
- Flexibilité (horaires + télétravail).
- Entreprise en forte croissance avec des investissements ambitieux.
- Accord d'intéressement en discussion.
- Variable partagé non plafonné
- Véhicule de fonction neuf
- Variable isolé pendant 6 mois le temps de l'intégration