



<https://latribunelibre.com/emploi/ingenieur-commercial-f-h-29>

Ingenieur Commercial F/H

Description

Rattaché(e) au Directeur Commercial, le(la) candidat(e) aura pour mission de développer les ventes d'équipements MAAG sur la partie Centre, Ouest, Nord-Ouest de la France pour l'ensemble de nos produits. Dans ce contexte, il(elle) prend la responsabilité de l'ensemble du cycle de vente et du suivi des projets. Ses principales responsabilités sont les suivantes :

- Entretenir et maintenir la clientèle existante par un suivi commercial régulier et rigoureux,- Rechercher les opportunités d'affaires et transmettre l'ensemble des éléments nécessaires à l'élaboration des offres (cahiers des charges, données spécifiques, plans) à nos usines et leurs experts techniques, et négocier les offres habilement jusqu'à la commande,- De manière proactive, construire une démarche prospective pour conquérir de nouveaux comptes (constructeurs, utilisateurs et/ou ingénieries),- Organiser ses visites sur la zone et prendre ses rendez-vous en toute autonomie,- Répondre aux demandes des clients en leur apportant un conseil technique spécifique à leur besoin,- Avec l'appui des usines basées en Suisse, Allemagne, assurer le suivi de ses affaires tout au long du cycle de vente (chiffrage, facturation, encaissements, suivi des commandes, suivi des paiements...),- Participer au bon déroulement de la mise en service,- Gérer la relation client tout au long de la phase technique,- Effectuer un reporting régulier auprès de son responsable,- Proposer et/ou participer à des opérations promotionnelles et marketing type salons professionnels, mailings...

Une double formation : technique (avec une spécialisation en génie mécanique et/ou en hydraulique, et/ou en régulation) et commerciale est demandée.

Rémunération selon profil (voiture de fonction + PC + téléphone).

Poste à pourvoir rapidement.

Langues : Anglais courant. L'allemand est un plus.

Qualifications

Qualités requises : Autonomie, Esprit d'équipe, Capacité à se créer un réseau et à l'entretenir en interne et en externe, Maturité dans l'approche des clients et capacité à identifier les bons interlocuteurs, Excellent relationnel, Négociateur avisé, Proactif, Sens du résultat, Forte orientation clients, Volontaire et tenace.

Une double formation : technique (avec une spécialisation en génie mécanique et/ou en hydraulique, et/ou en régulation) et commerciale est demandée

Organisme employeur
MAAG AMN

Type de poste
Temps plein

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

Lieu du poste
France

Salaire de base
45000 € - **Salaire de base**
50000 €

Date de publication
17 septembre 2024 à 13:02

Valide jusqu'au
17.10.2024

Votre expérience significative dans la vente de produits ou services techniques vous a permis de connaître les cibles industrielles d'une ou plusieurs filières concernées par le poste. La connaissance des particularités de la filière plasturgie est un plus mais n'est pas indispensable afin de postuler.

Votre réelle appétence pour le terrain et la prospection associée à vos qualités d'écoute et de communication vous permettent de vous adapter à une diversité d'interlocuteurs de haut niveau et d'identifier les circuits de décision.

Organisation, autonomie et rigueur vont de pair avec votre capacité à mener plusieurs projets en parallèle dans des secteurs d'activité variés. Vos compétences techniques vous aident à comprendre les besoins de vos interlocuteurs, à travailler sur des projets technologiques à forte valeur ajoutée et à proposer des solutions techniques pertinentes.