



<https://latribunelibre.com/emploi/ingenieur-daffaires-industriel-solutions-fluide-energie-f-h>

## Ingénieur d'affaires industriel – Solutions fluide & énergie F/H

### Description

#### Conditions et environnement

- **CDI – Poste basé à Pau (64)**
- **Rémunération fixe : 50 000 € brut annuel**
- **Package global : jusqu'à 70 000 € la première année**, en atteignant les objectifs de base.
- **Avantages** : véhicule de fonction, primes, mutuelle, formations internationales, outils digitaux performants.
- **Organisation** :
  - Présence régulière chez les clients et prospects (visites terrain, suivi, développement).
  - Télétravail le reste du temps pour construire vos offres avec l'appui des ingénieurs et préparer vos actions commerciales.
- **Mobilité quotidienne sur Pau fortement souhaitée** : la majorité du portefeuille se situe sur cette zone.

### Ce que vous allez aimer ici

Une entreprise solide, des clients fidèles, une culture d'exigence et de confiance, et la liberté d'entreprendre dans un cadre structuré.

Vous n'arrivez pas pour créer : vous reprenez les clés d'un portefeuille existant, à faire évoluer à votre image.

### Qualifications

#### Pourquoi ce poste est une vraie opportunité

- **Un portefeuille existant, solide et rentable**, permettant de performer dès la première année.
- **Un objectif accessible** : en atteignant le niveau "base" de performance, votre package atteindra environ **70 000 € brut la première année** (fixe 50 000 € + variable + avantages).
- **Un manager formateur** : accompagnement direct par celui qui a construit le portefeuille.

**Organisme employeur**  
Proesa

**Type de poste**  
Temps plein

**Secteur**  
INTERMÉDIAIRES DU  
COMMERCE EN MACHINES,  
ÉQUIPEMENTS INDUSTRIELS,  
NAVIRES ET AVIONS

**Lieu du poste**  
64445, PAU, PAU, France

**Salaire de base**  
60000 € - **Salaire de base**  
70000 €

**Date de publication**  
8 octobre 2025 à 19:06

**Valide jusqu'au**  
07.11.2025

- **Des moyens réels** : ingénieurs supports, outils performants, autonomie terrain, formations internes.
- **Une culture internationale** : communication interne, formations et séminaires en anglais.

### Vos missions principales

- Gérer et développer un portefeuille de clients industriels sur le bassin de Pau et ses environs.
- Identifier les besoins techniques, concevoir et négocier des solutions globales (énergie, fluide, maintenance, infrastructure).
- Prospecter de nouveaux acteurs industriels régionaux et renforcer la présence du groupe.
- Collaborer avec les ingénieurs internes pour construire vos offres et assurer le suivi technique.
- Piloter vos affaires de bout en bout : chiffrage, offre, négociation, suivi, fidélisation.

### Profil recherché

Ce recrutement s'adresse à un **commercial BtoB expérimenté**, doté d'une vraie compréhension du monde industriel.

Pour réussir dans ce poste, trois fondamentaux sont indispensables :

1. **L'anglais professionnel (niveau intermédiaire ++)** : l'entreprise évolue dans un contexte international (supports, échanges, séminaires).
2. **Une expérience confirmée sur un portefeuille industriel** : vous connaissez les codes, les rythmes et les circuits décisionnels des sites de production.
3. **Une sensibilité technique fluide / énergie** : vous comprenez les problématiques des clients et savez dialoguer avec des interlocuteurs ingénieurs ou maintenance.

Au-delà du CV, nous recherchons un profil structuré, fiable et orienté résultat, à la fois **éleveur et chasseur**, capable d'entretenir une relation de long terme tout en saisissant les opportunités de développement.