



<https://latribunelibre.com/emploi/ingenieur-developpement-commercial-machines-speciales-f-h-2>

Ingenieur développement commercial « machines spéciales » F/H

Description

Attiré par un nouveau challenge au sein d'une entreprise en pleine croissance qui conjugue innovation et technicité ?

Prenez quelques minutes pour découvrir notre opportunité !

En tant qu'Ingenieur Commercial, vous jouerez un rôle clé dans le développement de notre portefeuille clients, à la fois en France et à l'international. Vous serez responsable de la promotion de nos solutions innovantes, de la gestion des relations avec les clients existants, et de la prospection de nouveaux marchés.

A tout moment du cycle de vente, du devis à la conclusion, vous pourrez vous appuyer sur nos équipes techniques et projets, très performantes et à forte orientation clients.

Missions principales :

Développement commercial : Identifier et prospecter de nouveaux clients potentiels sur les marchés français et internationaux, notamment dans les secteurs de l'industrie et de la fabrication.

Gestion de la relation client : Assurer le suivi des clients existants, comprendre leurs besoins spécifiques, et proposer des solutions adaptées.

Rédaction de propositions commerciales : Élaborer des offres techniques et financières en collaboration avec les équipes techniques internes.

Négociation et closing : Mener les négociations commerciales jusqu'à la signature des contrats, en veillant à la satisfaction des deux parties.

Support technique et suivi de projet : Accompagner les clients tout au long du processus de vente et après la livraison, en coordination avec les équipes techniques et projets.

Analyse de marché : Effectuer des études de marché pour identifier les tendances, les opportunités de croissance, et les besoins émergents dans le domaine des machines spéciales automatisées.

Veille concurrentielle : Surveiller l'activité des concurrents et ajuster les stratégies commerciales en conséquence.

Qualifications

De formation ingénieur(e) en mécanique ou équivalent, vous avez une très bonne

Organisme employeur
IPTE PRODEL

Type de poste
Temps plein

Secteur
FABRICATION D'AUTRES
MACHINES SPÉCIALISÉES

Lieu du poste
France

Salaire de base
45000 € - **Salaire de base**
65000 €

Date de publication
14 octobre 2024 à 09:02

Valide jusqu'au
13.11.2024

maîtrise des techniques commerciales acquises par l'expérience ou une formation complémentaire en école de commerce (ou équivalent).

Vous possédez au moins 3 années d'expérience dans la vente de solutions techniques (idéalement dans le secteur des machines spéciales automatisées) et une bonne compréhension des processus de fabrication et des technologies de l'automatisation.

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

Anglais courant indispensable pour gérer les clients internationaux et interagir avec les équipes globales.

Aptitudes :

- Excellentes compétences en communication et négociation.
- Capacité à travailler de manière autonome et à gérer plusieurs projets simultanément.
- Fortes compétences analytiques pour comprendre les besoins des clients et proposer des solutions adaptées.
- Esprit d'équipe et capacité à collaborer avec les services techniques.

Les bonnes raisons de nous rejoindre et ce que nous offrons :

- Intégrer un groupe en pleine croissance avec des perspectives d'évolution.
- Un environnement de travail dynamique et innovant, avec des projets à la pointe de la technologie.
- Des opportunités de développement professionnel et de formation continue.
- Un package de rémunération compétitive incluant des primes sur objectifs.
- Des déplacements réguliers en France et à l'étranger pour rencontrer des clients et participer à des salons professionnels.
- Avantages sociaux [13ème mois, prime vacances, mutuelle, cantine, etc.].

La rémunération fixe sera en fonction du niveau (intermédiaire ou expérimentée)
45K€ à 65K€