



<https://latribunelibre.com/emploi/ingenieur-technico-commercial-f-h-59>

Ingénieur Technico-Commercial F/H

Description

Poste basé en région **Bourgogne**

Vos missions :

Au sein de l'équipe Régional Sales qui regroupe nos ingénieurs technico commerciaux nous vous offrons un cadre et une ambiance de travail stimulants et agréables, laissant une place importante à l'autonomie et la polyvalence dans vos missions :

- Développer une stratégie de croissance axée chez les clients à fort potentiel constructeur de machines / intégrateurs et installateurs, ainsi qu'après des clients finaux significatifs de vos régions
- Travailler en complémentarité avec nos Distributeurs Partenaires présents sur les secteurs
- Construire des relations sur le long terme avec les clients nouveaux et ceux existants
- Mener des recherches pour identifier les nouveaux clients sur ces marchés et les besoins des clients pour créer des opportunités
- Promouvoir les produits, solutions et les services SICK

Organisme employeur

SICK

Type de poste

Temps plein

Secteur

COMMERCE	DE	GROS
(COMMERCE		
INTERENTREPRISES)	DE	
COMPOSANTS	ET	
D'ÉQUIPEMENTS		
ÉLECTRONIQUES	ET	DE
TÉLÉCOMMUNICATION		

Lieu du poste

77169, EMERAINVILLE,
EMERAINVILLE, France

Date de publication

15 octobre 2025 à 15:10

Valide jusqu'au

14.11.2025

Pourquoi choisir SICK ?

Chez SICK, vous intégrerez un leader mondial de l'intelligence des capteurs. Nous valorisons le travail en équipe, l'apprentissage continu et donnons à chacun les moyens de réussir.

Nous investissons pour vous offrir les meilleures chances de succès notamment grâce à notre plateforme d'e-learning interne et notre parcours d'intégration.

Nous vous offrons une rémunération attractive et motivante avec prime de 13ème mois + part variable sur objectifs + participation et intéressement aux résultats de l'entreprise.

Un véhicule de fonction vous sera également alloué pour vos déplacements professionnels et personnels.

Votre équilibre vie privée et professionnelle est notre préoccupation. Nous pratiquons ainsi, des horaires de travail souples, un mode de travail hybride (télétravail) et vous bénéficiez de 10 jours de RTT par an.

Prêt(e) à relever le défi et à évoluer dans un environnement digital dynamique ? Nous avons hâte de vous rencontrer !

Qualifications

Profil recherché :

Vous êtes un(e) commercial(e) ambitieux et dynamique et souhaitez nous accompagner pour élargir notre clientèle sur le marché régional en identifiant des potentiels de vente, créant et appliquant une stratégie de vente efficace. Vous jouez un rôle moteur sur votre secteur en impulsant une dynamique commerciale forte, génératrice de croissance durable, tout en développant des relations de confiance avec nos prospects et clients

Vous êtes issu(e) d'une formation supérieure technique et commerciale, avec une dominante en automatisme complétée par une expérience confirmée en milieu industriel dans la vente de produits/ solutions dans le domaine des automatismes industriels.

Une connaissance des solutions I4.0 serait un atout supplémentaire.

Pour ce poste en CDI une maîtrise de l'anglais est requise (niveau B2 minimum).