



<https://latribunelibre.com/emploi/ingenieur-technico-commercial-f-h-80>

Ingénieur Technico-commercial F/H

Description

Dans le cadre du développement de notre marque **Enix Power Solutions**, nous recherchons un(e) **Account Manager (H/F) – CDI**, basé(e) à **Saint-Egrève**.

Enix Power Solutions est spécialisé dans la **conception et la production de batteries sur mesure**. Nous fabriquons des **packs batteries** pour des applications industrielles, des drones, la robotique, l'instrumentation et la domotique.

Rattaché(e) au **Directeur des ventes**, vous serez responsable des relations clients au quotidien et aurez pour principales missions :

- **Gérer un portefeuille clients B2B** existant, composé de PME, ETI et grands comptes, assurer le suivi et la fidélisation des clients.
- **Piloter l'ensemble du cycle de vente** (cycles de ventes longs), incluant la qualification du besoin, la transmission des informations aux services techniques, la présentation et le suivi de l'offre, la négociation et la vente.
- **Collaborer étroitement avec les équipes** techniques, achats, ateliers et production.
- **Représenter la marque** lors de 2 à 3 salons commerciaux ou expositions majeurs par an et effectuer des déplacements ponctuels (ex. : visite de clients clés, déplacement en France auprès de nos équipes).
- **Prospecter et développer de nouveaux comptes** tout en assurant la gestion et le suivi des clients.

Qualifications

Ce que nous attendons de notre futur collaborateur (ice) :

- **Formation idéale** : double compétence en ingénierie électrique/électrotechnique et commerce.
- À défaut, **minimum 3 ans d'expérience en Sales B2B dans un environnement industriel technique** (équipements sur mesure, composants techniques, etc.).
- Vous parlez couramment **français, l'anglais, et/ou l'espagnol est un plus**
- **Forte capacité en développement commercial** et excellentes compétences en négociation.
- **Résilience, ténacité et organisation** sont essentielles pour gérer des cycles de vente longs.
- **Curiosité technique** sur les évolutions des piles, accumulateurs, batteries, packs batteries et électroniques de pilotage, ainsi que sur les applications clients.

- **Aisance relationnelle** et capacité d'écoute.
- Maîtrise des **outils informatiques**.

Ce qu'Upergy vous propose :

- Un environnement de travail bienveillant, stimulant et collaboratif
- **Un programme d'intégration structuré** pour accompagner votre prise de poste
- Des opportunités **de** développement professionnel dans un contexte multi-sites et international
- Une rémunération en fonction du profil, composée d'une partie fixe et d'une partie variable selon votre lettre de missions.
- Des primes exceptionnelles.
- Un ordinateur portable fourni.
- Des titres-restaurant de 8,90 € / jour pris en charge à 60 % par l'employeur.
- Des chèques vacances en juin et chèques cadeaux en décembre.
- Des bornes de recharge pour véhicules électriques sur le parking.
- Des congés payés acquis immédiatement à votre arrivée.
- **Couverture santé complète**, Mutuelle, prévoyance et surcomplémentaire santé

Un parcours de recrutement simple et transparent en 2 étapes :

1. **Un premier échange téléphonique et/ou mail avec le service RH**
2. **Un deuxième échange téléphonique avec le responsable d'équipe.**
3. **Un entretien sur site avec le responsable d'équipe.**
4. Un retour rapide dans un délai maximum de deux semaines
5. Prêt(e) à embarquer dans l'aventure UPERGY ?

Rejoindre notre groupe, c'est partager nos valeurs : Ensemble, Respect, Convivialité, Ambition, Excellence et Créativité.

Dans le cadre de sa stratégie RSE, UPERGY s'engage en faveur de la diversité, de l'inclusion et de l'égalité des chances. Chacun de nous contribue à construire un environnement plus inclusif, responsable et durable.

Dans le cadre de sa stratégie RSE, UPERGY s'engage pour la diversité, l'inclusion et l'égalité des chances, et chacun contribue à un environnement plus responsable et inclusif. Toutes les candidatures sont étudiées avec attention, sans discrimination ; vous pouvez signaler tout besoin spécifique pour faciliter le déroulement du recrutement.

NB : En l'absence de retour de la part du service RH dans les deux semaines suivant l'envoi de votre candidature, veuillez considérer que votre profil n'a pas été retenu.

Organisme employeur
UPERGY

Type de poste
Temps plein

Secteur
COMMERCE DE GROS
(COMMERCE INTERENTREPRISES) DE
MATÉRIEL ÉLECTRIQUE

Lieu du poste
38382, ST EGREVE, ST EGREVE, France

Date de publication
14 janvier 2026 à 18:03

Valide jusqu'au
08.02.2026