



<https://latribunelibre.com/emploi/ingenieur-technico-commercial-france-f-h-2>

## Ingénieur technico-commercial France F/H

### Description

#### Votre mission

En tant qu'ingénieur technico-commercial, vous développez et renforcez la présence commerciale de l'entreprise en France, Inde et Italie, principalement dans le secteur de la défense. Vous assurez la gestion complète des relations clients, contribuez à la croissance des ventes et veillez à la bonne exécution des contrats en collaboration avec les équipes internes.

#### 1. Développement commercial et stratégie

- Définir et mettre en œuvre la stratégie commerciale sur les zones attribuées (France, Inde, Italie), avec le soutien de la direction.
- Analyser les marchés locaux pour identifier de nouvelles opportunités et tendances.
- Concevoir des plans d'action pour développer le portefeuille clients.
- Prospecter de nouveaux clients et analyser les appels d'offres.
- Participer à l'organisation de la présence lors des salons professionnels : choix des emplacements, logistique, montage.
- Proposer des développements produits ou des améliorations, en fonction du retour marché et des attentes clients.

#### 2. Gestion des offres et des contrats

- Élaborer et soumettre des offres techniques et commerciales avec l'appui du département ingénierie.
- Calculer les prix de vente sur la base des coûts communiqués (services Achats/Approvisionnement et Ingénierie), avec validation par la direction.
- Préparer les documents nécessaires à la validation des offres techniques et commerciales par la direction
- Négocier les conditions contractuelles (commerciales et juridiques) avec les clients en coordination avec les services Juridique et Conformité.
- Garantir la conformité des solutions techniques aux cahiers des charges, aux normes et aux meilleures pratiques.

#### 3. Suivi de projet et relation client

- Suivre l'exécution complète des contrats (commandes, approvisionnement, développement, production, essais, livraison, mise en service sur site).
- Entretenir une relation client étroite à chaque étape des projets.
- Négocier les accords avec les intermédiaires commerciaux, en lien avec les services Juridique et Conformité

### Organisme employeur

LaTribuneLibre

### Type de poste

Temps plein

### Secteur

AUTRES ACTIVITÉS  
MANUFACTURIÈRES N.C.A.

### Lieu du poste

France

### Date de publication

23 octobre 2025 à 21:05

### Valide jusqu'au

22.11.2025

#### **4. Support transversal et marketing**

- Évaluer et anticiper les besoins en support marketing : documentation, visuels de stand, site web, et proposer des budgets associés.

#### **Qualifications**

##### **Compétences et qualifications requises**

- Diplôme d'ingénieur (spécialisation mécanique appréciée).
- Minimum 2 ans d'expérience dans une fonction similaire.
- Maîtrise du français et de l'anglais, à l'oral comme à l'écrit.
- Bonne maîtrise des outils bureautiques (Word, Excel, etc.).
- Compréhension des enjeux géopolitiques et interculturels.
- Excellentes compétences relationnelles, d'analyse et de négociation.

Mobilité : déplacements professionnels environ 20 % à 30 % du temps, y compris à l'international (principalement France, Inde, Italie).

Télétravail partiel possible.

Poste basé à Roissy.

##### **Les + de l'expérience PIP :**

- Un climat de travail et un esprit d'équipe affirmé
- Entreprise tournée vers l'innovation et la qualité avec une vraie volonté d'amélioration continue.
- Des perspectives d'évolution : Accès à la mobilité interne, accompagnement dans votre développement professionnel, et opportunités de carrière au sein du groupe, en France comme à l'international.