



<https://latribunelibre.com/emploi/ingenieure-commercial-en-securite-electronique-pessac-f-h-2>

## Ingenieur(e) commercial en sécurité électronique- Pessac F/H

### Description

#### Contexte et Environnement

Rattaché(e) au Directeur d'Agence ou au Directeur Commercial, l'Ingénieur Commercial Niveau 2 intervient au sein d'une équipe pluridisciplinaire, en lien avec de nombreux interlocuteurs internes (responsables techniques, marketing, juridique, ADV, etc.) et externes (clients, bureaux d'études, prescripteurs, fournisseurs, partenaires institutionnels).

#### Missions Principales

##### - Développement Commercial :

- Prospecter le marché et identifier de nouveaux projets sur le secteur géographique attribué.
- Développer et animer un réseau de prescripteurs.
- Assurer une veille concurrentielle et détecter de nouvelles opportunités.
- Développer et fidéliser un portefeuille de clients publics et privés.
- Exercer un rôle de conseil auprès des clients.

##### - Gestion des Offres et Appels d'Offres :

- Sélectionner et répondre aux appels d'offres et consultations.
- Élaborer les offres commerciales et rédiger les mémoires techniques avec le support du bureau d'études.
- Réaliser les soutenances auprès des clients.
- Proposer systématiquement des services associés (maintenance, télésurveillance, location financière).

##### - Suivi et Reporting :

- Mettre à jour la CRM et rendre compte de l'activité commerciale.
- Utiliser les outils de chiffrage dans le respect des process internes.
- Finaliser les ventes et assurer le suivi contractuel jusqu'au transfert aux équipes opérationnelles.
- Maintenir la relation commerciale durant l'exécution des contrats.

#### Responsabilités

- Respecter la politique tarifaire et les procédures internes.
- Garantir la mise à jour des outils de suivi commercial.
- Appliquer la charte éthique et le droit des affaires.

#### Qualifications

#### Compétences Requises

#### Organisme employeur

Volta Executive

#### Type de poste

Temps plein

#### Secteur

PORTAILS INTERNET

#### Lieu du poste

33318, PESSAC, PESSAC, France

#### Salaire de base

50000 € - **Salaire de base**  
70000 €

#### Date de publication

30 septembre 2025 à 09:06

#### Valide jusqu'au

30.10.2025

**Savoir-faire :**

- Expérience indispensable dans la vente de système de sécurité électronique
- Bonne connaissance de l'écosystème de la sûreté électronique et des solutions techniques associées.
- Maîtrise des techniques de négociation, de vente et de chiffrage.
- Connaissance du marché, du cadre réglementaire (notamment le code des marchés publics) et des normes (APSAD, ISO).
- Maîtrise de la suite Office 365.

**- Savoir-être :**

- Esprit d'équipe, sens de l'initiative.
- Excellentes qualités relationnelles et d'écoute.
- Leadership et capacité à instaurer des relations durables avec les clients.

**Profil Recherché**

- Formation Bac +2 en commerce ou expérience professionnelle équivalente.
- Pratique de l'anglais selon les besoins du poste.
- Déplacements réguliers à prévoir.
- Habilitation secrète possible selon les périmètres.

**Perspectives d'Évolution**

- Chef des ventes
- Responsable de Comptes
- Directeur Comptes
- Directeur Marchés Stratégiques

Ce poste s'adresse à des profils dynamiques, dotés d'un solide sens commercial et d'une bonne connaissance technique, souhaitant évoluer dans un environnement stimulant et en contact avec des interlocuteurs variés