



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

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 09:05

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