



<https://latribunelibre.com/emploi/ingenieure-commerciale-equipements-electromecaniques-f-h-2>

Ingénieur(e) Commercial(e) – Equipements électromécaniques F/H

Description

Afin de soutenir notre croissance et répondre à la demande de nos clients, nous renforçons notre Département Développement/Commercial par la création d'un poste d'**Ingénieur(e) Commercial(e) – Equipements électromécaniques**.

Vous assurerez la promotion de notre gamme de produits mécaniques et électriques (clapets coupe-feu et autres produits de ventilation) et la vente de celle-ci auprès des acteurs du nucléaire.

Intégré(e) dans une équipe dynamique, vos principales tâches consisteront à :

- Promouvoir les produits de la gamme NuviaTech Protection auprès de nos clients existants et futurs (grands acteurs du nucléaire français et international) ;
- Développer et maintenir des relations solides avec nos partenaires
- Analyser les besoins des clients et rédiger les offres technico-commerciales, en lien avec la connaissance des produits et les contextes réglementaires
- Piloter en interne les réponses aux appels d'offre et animer les réunions de bouclage avec la direction
- Faire le reporting commercial et suivre les opportunités dans le CRM.
- Collaborer avec les différents services (technique, qualité, delivery, marketing)
- Construire la vision des commandes à venir pour l'usine
- Négocier les contrats avec les clients
- Assurer le transfert du contrat aux équipes « Delivery » en charge de l'exécution.
- Identifier les nouvelles opportunités commerciales et élaborer des stratégies de positionnement.
- Participer aux salons professionnels et événements organisés par nos clients.

Ce poste nécessitera des déplacements réguliers (1 à plusieurs fois par mois) en France ou à l'étranger.

Qualifications

Diplômé(e) Bac+5 d'une école d'ingénieur ou de commerce, avec idéalement des connaissances en mécanique, électronique et avec une appétence pour la vente de produits, vous disposez à minima d'une expérience de 3 ans sur des missions similaires.

Organisme employeur
NUVIA

Type de poste
Temps plein

Secteur
AUTRES TRAVAUX SPÉCIALISÉS
DE CONSTRUCTION

Lieu du poste
38261, MORESTEL, MORESTEL,
France

Date de publication
7 juillet 2025 à 09:04

Valide jusqu'au
01.08.2025

Vous saurez mettre à profit votre sens de l'écoute, votre aisance relationnelle et vos compétences commerciales pour établir des relations solides avec nos clients et les accompagner efficacement dans leurs projets. Autonomie, proactivité et orientation client sont des qualités qui vous définissent.

Envie d'un nouveau challenge ?

Rejoignez nos équipes NUVIA pour nous accompagner dans la réalisation de projets techniques à valeur ajoutée, dans une structure qui allie proximité, esprit de conquête et engagement en matière de prévention et de sécurité.

Parce que notre secteur de l'énergie est une aventure humaine, il est indispensable d'y inclure toutes les individualités pour continuer d'enrichir la filière à travers des talents venus de tout horizon.

Notre politique de recrutement met également en avant un parcours d'intégration, des formations adaptées, et des possibilités d'évolution à la hauteur de vos ambitions.

Notre modèle managérial valorise l'autonomie et la responsabilité, dans un esprit de confiance et de solidarité