



<https://latribunelibre.com/emploi/ingenieure-commerciale-industrie-secteur-bourgogne-franche-comte-f-h-3>

Ingénieur(e) Commercial(e) Industrie (Secteur Bourgogne – Franche Comté) F/H

Organisme employeur
ETHIS RH

Description

Après 10 ans d'un bel investissement dans notre grande famille professionnelle, notre ingénieur d'affaires régional convole vers de nouvelles aventures (et on lui souhaite le meilleur). Pour prendre sa suite, nous recrutons en CDI un(e) : **Ingénieur(e) Commercial(e) Industrie** Secteur Bourgogne – Franche Comté **LE JOB dont vous rêviez** : Vous êtes membre d'une équipe d'une quinzaine de personnes et rattaché(e) au Responsable Régional des Ventes, un homme à la fois sympa et compétent (personne n'est parfait mais lui presque...) ; vous travaillez avec lui à déployer la politique commerciale de la direction en lien avec la stratégie globale pour la marque. **Votre secteur, votre clientèle** : Un territoire « Centre – Est » délimité par les départements 71 – 01 – 21 – 39 – 89 – 70 – 25 -90 – 88. Ce secteur génère environ 1 M € de CA auprès de clients existants, et avec un potentiel de développement estimé à 1,4 M€ combiné à la performance de nos outils de communication digitale générant 30% de leads clients, vous serez à la fois **chasseur et éleveur**. **Votre mission si vous l'acceptez** est de développer les ventes sur votre zone géographique auprès d'industriels tels que les sous-traitants **automobiles**, l'**industrie générale**, l'assemblage léger ou encore les **intégrateurs** et **BE**. Vous portez à la fois une offre de produits spécifiques et sur-mesure pour la conception et la fabrication de machines spéciales (50% du CA) & une offre de produits standards (50% du CA) au cycle de vente plus court.

Type de poste
Temps plein

Secteur
AUTRES ENSEIGNEMENTS

Lieu du poste
21231, DIJON, DIJON, France

Salaire de base
50000 € - **Salaire de base**
88000 €

Date de publication
23 décembre 2025 à 12:02

Valide jusqu'au
22.01.2026

Qualifications

De formation Bac+5 ou équivalent par votre expérience, vous justifiez d'au moins 5 ans d'expérience dans l'un des postes suivants :

- Chargé(e) d'Affaires chez un intégrateur.
- Ingénieur(e) Commercial(e) en vente de solutions ou produits techniques (robotique, automatisation, machines spéciales...).
- Ingénieur(e) Méthodes Industrialisation, ayant le goût de la relation client (une formation commerciale interne est prévue).

Vous avez une solide culture technique généraliste (mécanique, automatisme, robotique, hydraulique, informatique industrielle...), utile pour dialoguer avec vos clients et prospects. À l'aise dans les environnements digitaux et logiciels, vous interagirez avec des ingénieurs méthodes, responsables IT, responsables qualité, bureaux d'études, acheteurs...

Un bon niveau d'anglais oral et écrit est requis afin d'échanger avec des collègues à l'international ou évoluer sur des missions globales.

Au niveau « soft skills », vous êtes reconnu(e) pour votre ténacité, rigueur, sens de l'organisation et capacité à bien communiquer à l'oral comme à l'écrit.

Vous appréciez autant le travail en équipe que l'autonomie que procure le home office.

Ce que nous proposons :

- Véhicule de fonction moderne et confortable, smartphone, tablette, ordinateur portable léger.
- Tickets restaurant, participation aux frais de télétravail (internet, électricité...).
- Statut cadre – forfait 218 jours, avec RTT et dispositifs de repos.
- Plan de formation attractif, prévoyance, mutuelle complète, CE dynamique, Chèques CESU, PEE, PERCO.
- Une ambiance bienveillante, et quelques surprises tout au long de l'année !

Rémunération :

- Fixe : 45 à 55 K€ sur 12 mois, selon profil.
- Variable dynamique : 10 à 30 K€ (primes sur objectifs, annuelles, participation, etc.).
- Voiture de fonction, prise en charge des frais liés au télétravail.

Organisation du travail :

- Home office
- Quelques nuits à l'extérieur (2 par semaine en moyenne).
- Semaine type : 4 jours sur le terrain (3 à 4 RDV journaliers), reporting le vendredi.
- 218 jours/an, environ 10 jours de RTT selon l'année.
- Accord télétravail (jusqu'à 80 jours/an, max 2 jours/semaine), accès à la formation (40h/an/personne).

Prêt(e) à nous rejoindre ? Postuler pourrait vraiment vous donner envie de faire partie de l'aventure !