



<https://latribunelibre.com/emploi/ingenieur-commerciale-solutions-ssi-surete-dep-40-32-f-h>

Ingénieur(e) commercial(e) Solutions SSI & Sûreté dép 40-32 F/H

Description

Ingénieur (e) Commercial (e) Solution h/f

Entrez dans l'univers de Siemens Smart Infrastructure et contribuez au développement d'infrastructures intelligentes et durables qui connectent systèmes d'énergie et bâtiments en combinant mondes réel et digital. Prêts à transformer le quotidien ?

#SMARTBUILDING #EFFICACITEENERGETIQUE #GTB #CVC

Votre terrain de jeu :

Au sein de l'équipe commerciale de la Branche Atlantique, vous assurez la promotion et le développement commercial de l'offre Siemens Smart Infrastructure dans le domaine de la sécurité incendie (détection et extinction automatique), de la sûreté électronique (contrôle d'accès, vidéosurveillance, intrusion), et des nouveaux métiers (digital, IoT, bornes de recharge...) auprès des prescripteurs et grands donneurs d'ordres de la région.

En tant qu'Ingénieur Commercial, vous avez la charge du développement des ventes de travaux sur votre portefeuille client (grands tertiaires, installateurs, industriels, ERP) sur le secteur des Landes (40) et du Gers (32).

A ce titre :

- Vous développez les parts de marché de la sécurité/sûreté en ciblant les opportunités de travaux grâce à une analyse du potentiel marché et à la prospection commerciale, par l'identification de nouvelles affaires auprès de prescripteurs et des clients nouveaux ou existants sur votre secteur,
- Vous développez l'environnement commercial sur les avant-projets sélectionnés en rencontrant les acteurs du projet et en effectuant la prescription des solutions Siemens,
- Vous assurez le suivi commercial de ces affaires avec les différents acteurs jusqu'à la négociation finale sur l'ensemble du cadre contractuel avec l'appui d'experts techniques et métiers,
- Vous vous assurez de la satisfaction des prospects / clients.

Ce poste ouvert en CDI est rattaché à l'agence de Pau (64), et est à pourvoir dès que possible.

Statut : Cadre

Les clés pour réussir :

Organisme employeur

Siemens

Type de poste

Temps plein

Secteur

INSTALLATION DE MACHINES
ET ÉQUIPEMENTS MÉCANIQUES

Lieu du poste

64445, PAU, PAU, France

Date de publication

27 août 2024 à 21:02

Valide jusqu'au

26.09.2024

- De formation minimum Bac+2 technique et/ou commerciale, vous disposez idéalement d'une expérience commerciale réussie dans le secteur du SSI (solutions), de la Sécurité électronique, de l'IoT ou plus généralement du second œuvre du bâtiment,
- Connaissance de la réglementation Sécurité Incendie est un plus,
- Rigoureux, organisé(e), autonome,
- Goût du challenge, rigoureux, sens de la relation et du service client, capacités à travailler en équipe et en mode projets, qualités rédactionnelles et relationnelles.

Idéalement installé sur le secteur des Landes ou du Gers.

Rejoignez-nous !

Siemens recrute et reconnaît tous les talents

Qualifications

En tant qu'Ingénieur Commercial, vous avez la charge du développement des ventes de travaux sur votre portefeuille client (grands tertiaires, installateurs, industriels, ERP) sur le secteur des Landes (40) et du Gers (32).

A ce titre :

- Vous développez les parts de marché de la sécurité/sûreté en ciblant les opportunités de travaux grâce à une analyse du potentiel marché et à la prospection commerciale, par l'identification de nouvelles affaires auprès de prescripteurs et des clients nouveaux ou existants sur votre secteur,
- Vous développez l'environnement commercial sur les avant-projets sélectionnés en rencontrant les acteurs du projet et en effectuant la prescription des solutions Siemens,
- Vous assurez le suivi commercial de ces affaires avec les différents acteurs jusqu'à la négociation finale sur l'ensemble du cadre contractuel avec l'appui d'experts techniques et métiers,
- Vous vous assurez de la satisfaction des prospects / clients.

Ce poste ouvert en CDI est rattaché à l'agence de Pau (64), et est à pourvoir dès que possible.

Statut : Cadre

Les clés pour réussir :

- De formation minimum Bac+2 technique et/ou commerciale, vous disposez idéalement d'une expérience commerciale réussie dans le secteur du SSI (solutions), de la Sécurité électronique, de l'IoT ou plus généralement du second œuvre du bâtiment,
- Connaissance de la réglementation Sécurité Incendie est un plus,
- Rigoureux, organisé(e), autonome,
- Goût du challenge, rigoureux, sens de la relation et du service client, capacités à travailler en équipe et en mode projets, qualités rédactionnelles et relationnelles.

Idéalement installé sur le secteur des Landes ou du Gers.