



<https://latribunelibre.com/emploi/responsable-commercial-f-h-219>

Responsable Commercial F/H

Description

Dans le cadre de notre croissance et de notre ouverture à l'international, nous recherchons un commercial expérimenté pour développer nos activités sur le marché de l'énergie (gestionnaires de réseaux, opérateurs, équipementiers, intégrateurs).

- Développer et piloter la stratégie commerciale sur le segment civil / énergie (France et international).
- Identifier, prospector et fidéliser les clients (gestionnaires de réseaux électriques, opérateurs, équipementiers, intégrateurs).
- Négocier et conclure des contrats de service et de vente de solutions drones (prestations, systèmes et accessoires).
- Participer activement aux réponses à appels d'offres et à la contractualisation.
- Représenter Skydrone Robotics sur les salons professionnels, conférences et événements sectoriels.
- Collaborer étroitement avec l'équipe technique pour adapter l'offre aux besoins du marché.
- Suivre les KPIs commerciaux et contribuer au reporting auprès de la direction

Organisme employeur
SKYDRONE INNOVATIONS

Type de poste
Temps plein

Secteur
INGÉNIERIE, TECHNIQUES
ÉTUDES

Lieu du poste
France

Date de publication
29 septembre 2025 à 17:07

Valide jusqu'au
29.10.2025

Conditions du poste :

Salaire : à partir de K brut annuel (selon profil) sur 12 mois

Horaire : 39h, travail en semaine du lundi au vendredi

Avantages :

Pourquoi nous rejoindre ?

- Intégrer une entreprise pionnière et reconnue, lauréate de France 2030 et acteur clé de la transition énergétique.
- Travailler sur une technologie unique au monde, à fort impact environnemental et économique
- Participer activement à l'internationalisation de Skydrone Robotics.
- Évoluer dans une équipe passionnée et ambitieuse, à la croisée des

mondes énergie, robotique et aéronautique.

Qualifications

Vous êtes issu(e) d'une formation bac+ minimum dans le domaine commercial.

Vous justifiez d'une expérience d'au moins 5 ans (Stage et alternance non compris), dans le secteur des réseaux électriques (RTE, Enedis, équipementiers, prestataires spécialisés...), dans laquelle vous avez pu développer vos capacités de prospection, de négociation et de closing sur des cycles longs et complexes mais également vos connaissances des enjeux liés aux infrastructures et à la transition énergétique.

Vous avez un intérêt marqué pour les systèmes innovants, les drones et la robotique.

Langue : anglais courant, capacité à conduire des négociations et présentations commerciales à l'international.

Qualités recherchées :

- Autonomie
- Force de conviction
- Goût du terrain
- Sens de la relation client
- Esprit d'équipe