



<https://latribunelibre.com/emploi/responsable-commercial-tech-a-st-paul-3c-26-f-h>

Responsable commercial Tech à St Paul 3C (26) F/H

Description

L'environnement :

Société française qui conçoit et fabrique des solutions d'observation pour des applications civiles et militaires, créée en 2014, mon client propose une gamme élargie de tourelles optroniques gyrostabilisées dédiées à tous types d'applications aériennes, terrestres et maritimes et tous types de porteurs (UAV, hélicoptères, ballons captifs, UGV, zodiac & USV...). Au fil des années, ils ont développé une gamme de produits sur étagère mais travaillent toujours sur des projets spécifiques pour répondre aux clients exigeants, à travers le monde.

Le poste :

Dans le cadre de son développement, mon client recrute un(e) Responsable Commercial(e).

Rattaché(e) au pôle Commerce & Marketing, vous aurez pour mission de piloter la stratégie commerciale, développer le portefeuille clients et contribuer au rayonnement de l'entreprise sur ses marchés stratégiques.

Rejoignez-nous et intégrez une organisation reconnue, où expertise technologique, rigueur et engagement au service des clients sont au cœur de chaque projet.

Vos missions principales :

- **Développer** le pipeline commercial.
- **Prospecter** de nouveaux clients : identifier les cibles stratégiques, entrer en contact et créer des opportunités commerciales à fort potentiel au niveau européen et international.
- **Participation** à des salons et des démonstrations de nos produits à travers le monde.
- Gérer et renforcer la **relation avec nos clients** : gestion intégrale de la relation client sur l'ensemble du cycle de vente.
- **Assurer un suivi commercial rigoureux** et fidéliser les clients existants, avec un taux de réachat déjà très élevé (80 à 85 %), en développant des relations durables et de confiance.
- Contribuer au **développement européen et international** de la société,

Organisme employeur

CELINE PIVA

Type de poste

Temps plein

Secteur

CONSEIL POUR LES AFFAIRES
ET AUTRES CONSEILS DE
GESTION

Lieu du poste

26324, ST PAUL TROIS
CHATEAUX, ST PAUL TROIS
CHATEAUX, France

Salaire de base

38000 € - **Salaire de base**
55000 €

Date de publication

13 octobre 2025 à 21:06

Valide jusqu'au

12.11.2025

en participant à l'expansion de nos salons et à l'ouverture de nouvelles opportunités internationales.

Qualifications

LE CANDIDAT

Compétences clés :

- **Formation** : Bac +3 à Bac +5 apprécié (école de commerce un plus), mais ce sont avant tout vos résultats, votre énergie et votre personnalité qui feront la différence.
- **Compétences commerciales** : Expérience confirmée 5 ans minimum dans une fonction commerciale, idéalement dans le secteur Défense, Sécurité ou technologies duales.
- **Digital & outils** : Vous maîtrisez les outils modernes de prospection (LinkedIn, CRM, plateformes digitales) et savez les utiliser pour identifier, approcher et transformer vos prospects.
- Appétence pour les **nouvelles technologies** et la **BITD française**.

Qualités humaines :

- Sens du **contact**, une grande **écoute** et de fortes aptitudes en **négociation** et **persuasion**.
- **Volonté de progresser** et **d'apprendre**, avec possibilité d'évolution future vers des missions plus larges.
- **Linguistique** : Un anglais courant (C2) est indispensable pour vendre auprès de clients internationaux.