



<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.

**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

#### 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,

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.