



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

Sales Manager – Responsable Commercial F/H

Description

Pour faciliter la lecture, l'écriture inclusive n'est pas utilisée dans le corps de cette annonce, les termes employés au masculin se réfèrent aussi bien aux femmes et aux hommes.

Nous sommes à la recherche d'un **Sales manager – Responsable Commercial** pour rejoindre notre équipe Ventes Mesures Industrielles au sein de **VAISALA France** sur le site de Saclay (91) ou de Lyon (69), pour accélérer le développement commercial de notre offre sur le marché français.

Quel est votre rôle ?

En rejoignant notre équipe de 5 professionnels, vous aurez l'opportunité unique de contribuer au développement des ventes de l'activité « Industrial measurements » avec un focus sur le marché Critical buildings – Data Center / HVAC. Ensemble, nous visons à créer un impact significatif dans notre domaine, en mettant l'accent sur la collaboration, l'excellence et le développement continu.

Rattaché au Responsable de Vente Internationale, vos principales missions seront de :

- Développer au niveau national l'activité sur le marché Data Center / HVAC, un segment à fort potentiel où tout reste à construire
- Assurer le développement et la fidélisation de la clientèle existante sur la gamme industrielle, tout en identifiant de nouvelles opportunités commerciales sur votre secteur géographique
- Identifier, qualifier et convertir de nouveaux prospects en opportunités commerciales concrètes et conclure les transactions avec succès
- Négocier et conclure les ventes en élaborant des propositions de valeur percutante pour obtenir des opportunités
- Effectuer une analyse rigoureuse du marché et une analyse comparative afin d'explorer les possibilités de développement commercial

Qualifications

Qu'allez-vous apporter ?

Titulaire d'un diplôme de niveau Bac +5 minimum (Master 2 ou équivalent) en commerce, ingénierie, disciplines techniques ou tout autre domaine pertinent (école de commerce ou école d'ingénieurs), vous justifiez d'au moins 5 ans d'expérience dans des fonctions de développement commercial, en tant que responsable des ventes ou du business développement, dans un environnement industriel et international. Une expérience dans les domaines de l'instrumentation, de la régulation ou des automatismes serait particulièrement appréciée.

Organisme employeur

VAISALA FRANCE

Type de poste

Temps plein

Secteur

FABRICATION DE MATÉRIELS
OPTIQUE ET
PHOTOGRAPHIQUE

Lieu du poste

91534, SACLAY, SACLAY, France

Date de publication

26 décembre 2025 à 18:03

Valide jusqu'au

25.01.2026

Les profils titulaires d'un Bac +2 en commerce, disposant d'une expérience significative d'au moins 10 ans dans des environnements similaires, seront également considérés avec intérêt.

Connaissances et compétences techniques :

- Solide expérience en développement commercial B2B, idéalement acquise dans les secteurs HVAC, des data centers ou de l'instrumentation
- Profil orienté « chasseur » : vous êtes motivé par la conquête de nouveaux clients et le développement de nouvelles opportunités
- Bonne compréhension des enjeux techniques liés à l'efficacité énergétique
- Excellentes aptitudes en négociation et en analyse de marché
- Autonomie, polyvalence, esprit d'initiative et goût prononcé pour les défis commerciaux
- La maîtrise de Microsoft Office et la connaissance d'un outil CRM tel que Salesforce est apprécié
- Très bonne maîtrise du français et de l'anglais, à l'écrit comme à l'oral

Qualités personnelles :

- Esprit d'équipe, curiosité, adaptabilité et sens du service client
- Forte motivation à contribuer à la croissance d'une activité stratégique et innovante
- Disponibilité pour des déplacements fréquents sur l'ensemble du territoire français