



Ingénieur Commercial

Profil :

- Formation technique supérieure à dominante informatique industrielle, électronique
- Expérience commerciale réussie d'une dizaine d'années avec connaissance des domaines (défense), aéronautique, transport, énergie, ...
- Capacité à vendre des solutions customisées & des projets.
- Tempérament de chasseur pour développer des prospects & des nouveaux marchés.
- Maîtrise de l'anglais pour éventuellement prendre en charge quelques comptes à l'export.
- Organisé & rigoureux.
- Autonome, esprit d'initiative & esprit d'équipe.

Missions :

- Assure la promotion et la vente des produits, services & solutions auprès des clients/prospects
- Développe son chiffre d'affaires et sa marge sur la base des objectifs fixés
- Effectue de la prospection, des actions de phoning
- Participe au développement de son secteur et à la vie collective de l'équipe commerciale
- Effectue un reporting régulier de son activité (points, comptes rendus de visite, prévision de commandes, forecast annuel, ...)