

ACAVI, société spécialisée en Ressources Humaines pour les industries des secteurs scientifiques, accompagne ses Clients depuis plus de 20 ans en recrutements, évaluations et conseils.

Ingénieur Commercial Instrumentations Chimie H/F - CDI - basé IDF

Notre client est une entreprise française, acteur majeur de la sûreté et de la maintenance de solutions de détection et d'analyse de haute technologie, en France et à l'international. Elle accompagne de nombreux secteurs (sécurité, défense, industrie, recherche, santé, environnement) et se distingue par son expertise et ses solutions sur mesure.

VOS MISSIONS

Sous la responsabilité du Directeur Commercial, vous êtes en charge du développement commercial de la gamme d'instrumentations NRBC (Nucléaire, Radiologique, Biologique et Chimique), à travers la vente de solutions d'instrumentation destinées aux secteurs industriels, militaires, médicaux et aux organismes publics.

Au cœur du développement commercial, vous accompagnez vos clients de l'identification de leurs besoins jusqu'à la mise en place des solutions. Vous évoluez au sein d'une entreprise internationale à taille humaine, reconnue pour son expertise et son innovation.

- **Développement commercial** : Détecter de nouvelles opportunités et déployer des stratégies de prospection ciblées auprès des acteurs des secteurs défense, sécurité et environnement
- **Gestion des visites clients** : Planifier des rendez-vous avec les prospects et clients existants, analyser leurs besoins, leur proposer des solutions adaptées, incluant des démonstrations d'équipements
- **Fidélisation et suivi client** : Construire et entretenir des relations durables avec les clients en mettant en place des actions visant à garantir leur satisfaction et leur engagement sur le long terme
- **Négociation commerciale** : Conduire les négociations afin d'aboutir à des accords équilibrés et avantageux pour toutes les parties
- **Support technique et applicatif** : Accompagner vos clients en apportant une expertise technique et scientifique, assurer la formation des utilisateurs
- **Relation fournisseurs** : Développer et maintenir des partenariats solides

PROFIL RECHERCHE

- Formation de bac +2 à Bac +5 en **Mesures Physiques, Sciences analytiques**
- Une expérience dans la vente de solutions d'instrumentation est appréciée. Vous accompagnez vos clients à chaque étape du processus commercial
- **Anglais courant**

AUTRES INFORMATIONS

- Entreprise avec de fortes valeurs humaines
- Equipe expérimentée avec un savoir-faire reconnu dans les secteurs concernés
- Salaire selon profil et expérience : **45-55K€** fixe + **25%** de variable à objectif atteint
- Avantages : voiture de fonction, télétravail, carte tickets restaurant, mutuelle isolée prise en charge à 100% par l'employeur, chèques vacances, chèques CESU, prime de participation, plan d'épargne entreprise, participation à l'abonnement sportif

Envoyez votre candidature sous référence : **IT130426-034-ACA**

<https://www.acavi.fr/offres-emploi/job/IT130426-034-ACA/ingenieur-commercial-detection-securite-et-industrie-cdi-base-idf>