

INGENIEUR TECHNICO-COMMERCIAL H/F

SOLUTIONS INDUSTRIELLES - GENIE DES PROCEDES

Basé(e) Auvergne-Rhône-Alpes (69, 26, 42 ou 38)

CDI

Notre client est un groupe international de premier plan, reconnu pour son expertise technologique dans les solutions industrielles, génie des procédés et équipements associés. Ses solutions sont déployées auprès d'acteurs majeurs de la chimie, de l'agroalimentaire, de la pharmacie, des matériaux et de la cosmétique.

Rattaché(e) au Directeur Général France, vous développez le chiffre d'affaires de votre secteur en créant et en consolidant de nouveaux partenariats avec vos prospects et clients. Vous pilotez la vente d'équipements industriels et intervenez comme l'expert référent, ainsi que l'interlocuteur privilégié des partenaires industriels pour les questions opérationnelles et techniques.

VOS MISSIONS :

- Développer et stimuler la croissance des ventes de solutions industrielles complexes, conformément à la stratégie commerciale de l'entreprise
- Analyser les besoins techniques, comprendre les procédés clients et participer à la mise en place des solutions techniques adaptées, tant en phase d'avant-vente que lors de l'exécution des projets
- Promouvoir l'ensemble des gammes et piloter les projets jusqu'à la prise de commande, puis jusqu'à la finalisation de la commande
- Établir et entretenir des relations solides avec les utilisateurs finaux et accompagner les clients sur les essais ou en usine
- Assurer un rôle d'ambassadeur, de facilitateur et de coordinateur entre les clients, les équipes internes et les experts techniques
- Participer au développement des ventes de prestations SAV (de type rénovation ou mises à niveau des installations)
- Représenter la société lors de conférences, séminaires, salons professionnels...

VOS ATOUTS POUR CE POSTE :

- **Soit** une expérience affirmée dans la vente technique ou d'équipements industriels
- **Soit** une expérience technique confirmée (génie chimique, génie des procédés, mécanique/automatisme, production ou maintenance industrielle...) avec une forte fibre commerciale et une orientation client
- **Vous avez impérativement une solide culture industrielle** et une très bonne compréhension des problématiques de fabrication
- Excellentes compétences en communication avec une approche orientée terrain et résultats
- Bonnes capacités à gérer des projets longs et complexes, autonomie et capacité à travailler en équipe
- **Anglais courant indispensable, l'allemand est un plus**

AVANTAGES DE L'ENTREPRISE :

- Groupe international innovant, leader sur son marché
- Poste en home-office, avec une large autonomie
- Voiture de fonction
- Salaire fixe : à partir de 55 K€

Poste en itinérance : la réussite de vos fonctions ne pourra se faire qu'avec des déplacements sur le secteur SUD-EST.

Vous souhaitez évoluer dans un environnement technique et porter des projets industriels à haute valeur ajoutée ?

Envoyez rapidement votre candidature (**impérativement un CV en anglais**) sous la référence **IC170625-061** en vous connectant *via* le lien suivant : <https://www.acavi.fr/offres-emploi/job/IC170625-061-ACA/ingenieur-technico-commercial-hf-solutions-industrielles-genie-des-procedes-secteur-sud-est>