



INGENIEUR COMMERCIAL (H/F) CDI - Poste à pourvoir dès que possible

ETNA INDUSTRIE est une entreprise familiale d'environ 50 salariés, spécialisée dans la recherche, la conception, la qualification et la fabrication de composants et de systèmes hydrauliques et pneumatiques, leader mondial sur son marché, pour en savoir plus : <https://www.etna-industrie.fr/>

Dans le cadre d'un remplacement, nous recrutons un.e Ingénieur-Commercial (H/F) sur le site basé à Argenteuil (95) afin de soutenir la perspective de croissance de l'entreprise et de contribuer à accroître l'efficacité commerciale des équipes en termes de techniques de vente.

1. Missions & Activités

Rattaché.e au Directeur Business Développement, vous avez pour missions principales de :

- Pérenniser l'activité des clients existants,
- Accélérer la croissance de l'activité sur les secteurs de l'industrie nucléaire et navale en France et à l'étranger (Europe), en nouant des partenariats afin de présenter des solutions globales,
- Rechercher de nouveaux débouchés en vue d'établir des relations de partenariats profitables, en particulier sur le secteur de l'Hydrogène,
- Travailler en transverse avec l'équipe technique d'ETNA INDUSTRIE.

A ce titre, dans le cadre de marchés à cycle de vente long et dans le respect des procédures de l'entreprise, vous aurez notamment sous votre responsabilité les activités suivantes :

- Analyser le marché de votre secteur, identifier les axes de développement,
- Eclairer la Direction sur les produits à développer pour satisfaire le besoin du marché,
- Planifier et organiser la prospection commerciale, y compris celle des salons,
- Visiter la clientèle,
- Etablir les propositions commerciales, en liaison avec l'ensemble des acteurs de la société (ADV, Services Techniques, Production, Qualité, Achats) selon les règles de délégation de la société,
- Négocier et conclure les contrats,
- Assurer le bon transfert du contrat auprès des services internes de la société,
- Garantir le suivi des affaires conclues avec le client et les services internes de la société (Technique, Qualité, Production, ...),
- Assurer le reporting de votre activité (compte Rendu de visite, suivi des opportunités...).

Compte tenu de la taille d'ETNA INDUSTRIE, le poste à pourvoir implique une nécessaire polyvalence, la liste des tâches n'est ainsi pas limitative et est susceptible d'évoluer en fonction des besoins de l'entreprise.

2. Profil des candidats

Vous êtes issu.e d'une formation initiale BAC+4/5 en commercial et/ou technique (idéalement en mécanique) avec au minimum 5 ans d'expérience dans la vente de produits dans l'Industrie sur des cycles de vente longs, idéalement dans une TPE/PME.

Vous justifiez ainsi d'une expérience significative en Sales / Sales Management dans l'environnement des composants mécaniques, si possible en robinetterie. La connaissance du secteur nucléaire ou de l'aéronautique serait un plus.

Votre approche commerciale orientée découverte et développement vous caractérise, et vous avez à cœur de comprendre et de vous approprier l'environnement des prospects et des clients.

Vous entretenez naturellement des relations interpersonnelles durables et de qualité.

Un anglais courant est indispensable à la tenue du poste.

3. Conditions contractuelles

Rémunération annuelle brute de +/- 50 K€ selon le profil. Convention Collective : Métallurgie. Statut Cadre. Temps de travail : Forfait jours. Déplacements en France et à l'international.

Merci de nous adresser votre CV et votre lettre de motivation par mail à l'adresse suivante : sophie.fautrat@etna-industrie.fr sous la référence INGCOM/2022 inscrite dans l'objet du mail.

A noter : des cas ou exercices pratiques de mise en situation pourront avoir lieu au cours de la procédure de recrutement.