

En lien direct avec la direction technique de l'entité, vous aurez pour objectif de prospecter et de fidéliser les clients B2B afin de leur fournir des solutions de maintenance, d'études et réalisations industrielles.

Commercialiser une large gamme de services à forte valeur ajoutée sélectionnée auprès d'une clientèle composée de PME, PMI & grands groupes.

Accompagner les prospects/clients dans l'étude de leurs besoins par une approche commerciale autour des solutions globales

Proposer les solutions adéquates et négocier les ventes

Avec l'appui des équipes techniques, vous assurez le suivi de la bonne exécution des contrats et la satisfaction des clients.

### **Votre Mission**

- S'occupe de la prospection et du développement du portefeuille de clientèle, des études de marché.
- Se charge de l'analyse technique des problèmes précis du client.
- Élabore la proposition et l'étude de faisabilité d'un projet compte tenu des possibilités financières du client.
- S'occupe de la prise de commande qui aboutit à la conclusion du contrat.
- Installe, participe à l'essai et la mise en service du service, en liaison avec le service technique de l'entreprise.
- Responsable de l'assistance et du suivi technique.

### **Profil recherché**

- De formation Bac+5, Filière : Génie Industriel ou Maintenance ou Mécanique industrielle ;
- Vous justifiez de 2 ans d'expérience minimum dans un poste en rapport obligatoirement avec le domaine de l'Industrie (Aéronautique/Automobile) ;
- Vous disposez d'une expérience réussie sur le terrain soit en vente de produits /Service à des industriels soit au sein d'une société industrielle structurée ;
- Bonne maîtrise du Français et de l'Anglais aussi bien à l'oral qu'à l'écrit ;
- Vous vous distinguez par votre ténacité, votre capacité d'analyse et votre goût du risque et du challenge ;
- Vous êtes autonome, rigoureux et organisé.