



Société spécialisée en conception et réalisation de produits et équipements électroniques industriels et embarqués, dans les domaines du traitement de signal, de l'hyperfréquence, de la conversion d'énergie et du test,

Recherche

Ingénieur Technico-Commercial H/F

Sous la responsabilité du Directeur Commercial, vous assurez le développement et la prospection de notre clientèle, grands comptes et PME/ETI de l'aéronautique et du spatial, de la défense, du transport. Vous mettez en valeur les savoir-faire et l'image High-Tech de l'entreprise.

Vous êtes à l'interface avec les clients pour les aspects commerciaux et financiers.

A ce titre, vos missions consistent à

- Rechercher de nouveaux marchés et identifier les secteurs porteurs
- Développer une offre de services adaptée en analysant les besoins client
- Elaborer des propositions commerciales et des réponses aux appels d'offres.
- Négocier les offres et les contrats commerciaux.

Votre double compétence technique et commerciale vous permet de travailler en relation étroite avec tous les responsables en amont (R&D, bureau d'études et production).

Profil recherché :

Diplômé d'une école d'ingénieur en électronique ou équivalent, vous avez notamment acquis une expérience de 5 à 10 ans en tant que technico-commercial dans l'industrie électronique (EMS ou ingénierie).

Sens de la négociation, capacité d'écoute, pugnacité et travail en équipe sont des qualités nécessaires à la tenue du poste.

Un anglais courant est un plus.

Permis de conduire indispensable.

CDI, à pourvoir rapidement. Vous serez rattaché au siège social à Marville (55).

Rémunération : selon expérience

Candidature à adresser à recrutement@arelis.com