

Ingénieur Technico-Commercial (F/H)

LEVEZ-VOUS POUR UNE BONNE RAISON !

ARELIS, fleuron industriel français spécialisé depuis plus de 30 ans dans l'électronique de précision, conçoit, produit et industrialise, grâce à son centre de R&D et son site de fabrication, des équipements hyperfréquence et radiofréquence complexes. Sur ses 2 sites en France, les 130 collaborateurs d'Areliis développent des solutions technologiques de pointe, dans les domaines de la détection, de la surveillance, des communications et de la transmission.

ARELIS est une filiale du groupe LGM.

POUR QUOI ?

Experte sur ce domaine, ARELIS se doit d'être à la pointe, d'assurer la transmission des compétences, et de renforcer ses équipes pour piloter des projets de plus en plus complexes et de plus en plus nombreux. Voilà pourquoi nous recherchons un **Ingénieur Technico-Commercial**, qui au sein de notre site de production, aura en charge d'assurer le développement et la prospection de la clientèle d'ARELIS, grands comptes et PME/ETI de l'aéronautique et du spatial, de la défense et du transport. Ce dernier devra également mettre en valeur les savoir-faire et l'image High-Tech de l'entreprise.

COMMENT ?

En :

- Étant l'interface avec les clients pour les aspects commerciaux et financiers ;
- Recherchant de nouveaux marchés et en identifiant les secteurs porteurs ;
- Développant une offre de services adaptée tout en analysant les besoins clients ;
- Élaborant des propositions commerciales et des réponses aux appels d'offres,
- Négociant les offres et les contrats commerciaux.

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

AVEC QUI/QUOI ?

- Tout le réseau d'experts métiers au sein d'Areliis (en hyperfréquence, électronique numérique, algorithmique) mais aussi du Groupe LGM dans son ensemble (systèmes embarqués, logiciels, validation, etc.)

- Les chargés de projets et responsables d'affaires, en charge du suivi des commandes (budgets, délais).
- Le service achats, en charge des chiffrages des matériels

PROFIL :

Diplômé(e) d'une école de commerce et/ou Bac+2 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 (*Electronic Manufacturing and Service*) 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**.

Il y aura la nécessité de déplacements entre notre site de production lorrain à Marville (55) et les clients nationaux, en partie basés sur la région parisienne.

Possibilité de télétravailler.

POURQUOI NOUS ? NOUS VOUS PROMETTONS :

- *Un process de recrutement simple et fluide (3 étapes en 3 semaines maximum, enfin si aucun virus planétaire ne vient bouleverser nos plans)*
- *Une intégration avant et après votre arrivée avec des points réguliers (1^{er} jour, 1^{ère} semaine, 1^{er} mois, puis tous les mois)*
- *Des choix d'entreprise qui sont, avant tout, bons pour nos équipes*
- *D'accueillir chacun comme il est, car il y a autant de façons de réussir que d'individus*
- *Un parcours d'évolution rapide, grâce à notre référentiel riche de 12 filières et plus de 100 emplois différents*
- *Les clés de votre développement personnel, grâce à notre système de formation à la carte (plateforme e-learning en libre-service, meetup internes, parrainage, etc.)*

Poste à pourvoir en CDI.

Rémunération : selon expérience, avec véhicule de fonction.

Ce poste nécessitera l'instruction d'un dossier d'habilitation Secret Défense

Pour postuler : floriane.camilieri@arelis.com