

Ingénieur Technico-Commercial Sud-Est

Descriptif de poste:

Vous avez des connaissances techniques avec un sens du développement commercial et l'envie d'établir des relations commerciales sur le long terme. Vous avez également une expérience réussie dans les connecteurs et les technologies d'interconnexion en général, alors ce poste est fait pour vous.

Vous serez chargé de développer une clientèle existante et de prospecter sur le territoire sud-est de la France (zone actuelle région Auvergne Rhône-Alpes, PACA et une grande partie Occitanie).

Basé en télétravail sur le secteur, vous prendrez la responsabilité de l'ensemble de la zone en toute autonomie afin de trouver de nouveaux clients et de nouveaux projets. Ces projets incluent des solutions technologiques avancées au niveau des connecteurs pour des utilisations en environnements sévères. Vous assurerez l'interface entre les différents interlocuteurs du siège France ou Allemagne et les clients.

Plus de 50 % de notre activité est constituée de solutions personnalisées et nous participons au développement des nouveaux produits de nos clients avec des partenariats sur le long terme.

Nos marchés cibles sont l'industrie militaire et de la sécurité, la technologie médicale, le secteur du test et de la mesure, les nouvelles solutions de stockage d'énergie et de mobilité et d'autres industries à forte valeur ajoutée.

Attributions:

- Développer les ventes de la Société en prospectant une clientèle sur la zone définie
- Réaliser des visites régulières et ciblées auprès des clients (2 à 3 jours par semaine)
- Découvrir de nouvelles opportunités et initier des stratégies et des actions pour les concrétiser
- Dans le cadre de projets, coordonner l'action avec le siège France et la maison mère en Allemagne
- Participer à des salons et des réunions ainsi que des formations internes
- Mettre en œuvre la politique commerciale définie avec la direction d'ODU France
- Analyser les résultats et prendre les mesures correctives si nécessaires
- Mener des négociations avec les clients dans le cadre défini avec la Direction d'ODU France
- Le salarié exercera l'ensemble de ses fonctions dans le cadre des instructions données par la direction d'ODU France

Profil recherché:

- Savoir-faire et connaissance en connectique sont un atout majeur. Mais vous pouvez aussi avoir une autre expérience en électromécanique, mécatronique ou dans la vente de produits techniques industriels.
- Vous êtes proactif et dynamique, doté d'une formation en électronique ou en génie électrique avec plusieurs années d'expérience dans le domaine des ventes B2B, idéalement complétée par une formation commerciale.
- Vous êtes orienté(e) résultats, indépendant(e), minutieux(se), fiable et motivé.

- Vous savez être réactif, orienté service client et mener à bien des ventes sur des projets stratégiques avec un cycle long.
- Vous communiquez facilement en anglais, aussi bien à l'oral qu'à l'écrit.
- Vous avez l'esprit d'équipe et maîtrisez la communication avec d'autres services.

Nous vous offrons:

- Vous travaillerez pour un groupe international qui fabrique des solutions innovantes qui est leader sur son marché.
- Un emploi motivant et en autonomie dans une entreprise dynamique en pleine croissance où les décisions sont prises rapidement et efficacement.
- Vous participerez au développement du marché français grâce à vos connaissances et à vos idées.
- Vous aurez l'occasion de contribuer au développement de solutions techniques sur mesure basées sur des technologies brevetées.
- Le traitement des commandes, les devis et l'administratif sont gérés par notre équipe basée en France pour que vous puissiez vous concentrer sur vos clients.
- Nous proposons un package attractif avec un salaire fixe + variable, une voiture de fonction et de nombreux avantages.
- Le bureau France est localisé à côté de Roissy mais le candidat sera basé en télétravail sur le secteur défini.

La société:

La société est l'un des principaux fabricants mondiaux de connecteurs, de produits d'interconnexion, de contacts électriques. Elle emploie plus de 2 300 personnes. Le siège est en Allemagne, et possède des usines en Roumanie, au Mexique, aux Etats-Unis et en Chine.

ODU FRANCE est localisé au Plessis Belleville et fait partie des neuf filiales de ventes. Il existe également des distributeurs dans le monde entier.

Les applications regroupent des domaines qui nécessitent de transmettre avec une grande fiabilité de l'énergie, des signaux, des données et d'autres médias ; tels que les appareils médicaux, les technologies de défense, l'électronique de sécurité critique, les équipements de test et de mesure, l'électronique automobile de puissance et l'électronique industrielle haute performance.

L'entreprise dispose en interne de toutes les compétences et technologies nécessaires à la conception, au développement et à la production de solutions de connexion standard et personnalisées...

Contact:

ODU FRANCE
5 Avenue Georges BATAILLE
60330 Le Plessis Belleville

Jonathan MILTEAU

Sales Manager France
Jonathan.milteau@odu.fr

<https://www.odu.fr/>