

**UNE PME INNOVANTE - EN CROISSANCE - OBJETS CONNECTES – AERONAUTIQUE
RECRUTE dans le cadre de l'ouverture d'un bureau commercial à Toulouse,**

**Un(e Commercial(e) grands comptes
Basé(e) à Toulouse**

URGENT

Présentation

Une société innovante en forte croissance spécialisée dans les objets connectés (RFID notamment) pour l'industrie et la supply chain, recrute **un(e) commercial(e) grands comptes** dans le cadre de **l'ouverture d'un bureau commercial à Toulouse plus particulièrement dédié à l'aéronautique.**

Ses autres bureaux sont situés à Sophia Antipolis et à Paris.

Son activité s'articule autour de la gestion de la sécurité des biens, des personnes et des process par la fourniture de solutions logicielles et matérielles.

Ses clients sont des grands noms de l'aéronautique, de l'énergie et de l'industrie.

La société a remporté de nombreux trophées et distinctions pour la qualité de son service clients et de ses innovations.

Poste

Rattaché(e) à la Direction commerciale, vous assurez le développement du portefeuille de clients, la vente de solutions software à forte valeur ajoutée ainsi que de l'ensemble des offres transversales chez les **clients du secteur aéronautique en France et en Europe**. Vous détectez les besoins des clients et les assistez sur la définition de leur projet pour proposer une solution pertinente.

Vos principales responsabilités seront les suivantes :

- Assurer le développement du portefeuille de clients
- Réaliser la vente de solutions software à forte valeur ajoutée ainsi que de l'ensemble des offres transversales chez les **clients en France et en Europe**
- Détecter les besoins et les assistez sur la définition de leur projet pour proposer une solution pertinente
- Préparer et réaliser en collaboration avec l'équipe Marketing des campagnes de prospection téléphonique
- Organiser, planifier les visites clients
- Identifier et analyser les besoins spécifiques clients, rédiger des comptes rendus de visite et rédiger une offre commerciale correspondant aux besoins clients
- Participer à l'élaboration, l'organisation et la réalisation de campagnes de communication commerciale

L'ambiance de travail au sein de l'entreprise est agréable.

Type de contrat : **CDI**

Ce poste est basé à **Toulouse**

Profil

H/F, de formation Bac+3 (licence commercialisation services et produits industriels) ou Bac+4 avec une expérience de 2 à 6 ans **dans le secteur de l'aéronautique ou dans la vente de logiciels software** : détection de besoins, définition et suivi de projets, négociation commerciale à haut niveau.

Vous êtes volontaire, rigoureux, autonome et fortement réactif. Votre persévérance, votre goût pour le challenge et la vente sont des conditions essentielles de réussite pour ce poste.

Vous êtes autonome, motivé(e), doté(e) d'un bon esprit de synthèse et d'un réel sens du contact. Votre dynamisme, votre capacité de persuasion, vos qualités organisationnelles et relationnelles seront vos atouts majeurs.

Passionné(e) par le monde des nouvelles technologies, vous recherchez aujourd'hui des responsabilités au sein d'une structure en pleine expansion, dynamique et innovante dans laquelle vos compétences vous permettront de réaliser des projets d'envergure dans les meilleures conditions.

L'aisance rédactionnelle, la maîtrise de l'orthographe et la connaissance des outils bureautiques et informatiques sont essentielles dans cette fonction. La maîtrise de l'Anglais est obligatoire, celle d'une seconde langue (Allemand) serait fortement appréciée.

Contact

Merci d'adresser vos CV sous la référence -Com Grand Comptes- à notre conseil : Marie Cottier à l'adresse mail suivante : **mpc@denicheur-de-talents.com**