



INGÉNIEUR COMMERCIAL

ACTIVITÉS PRINCIPALES :

- Identifier les besoins techniques des clients et proposer des solutions adaptées.
- Négocier et finaliser les ventes de produits techniques.
- Assurer une veille concurrentielle et faire remonter les informations au service R&D.
- Suivre le portefeuille client et maintenir une relation de long terme.

PROFIL :

- Diplôme : Bac +5 en ingénierie, commerce ou équivalent.
- Expérience : 3 à 5 ans en vente de produits techniques ou industriels.
- Personnalité : Technique, orienté résultats, bonne capacité de communication.
- Compétences : Vente technique, négociation, gestion de projet, analyse des besoins.

RÉMUNÉRATION :

Fourchette : 45K€ - 70K€ brut annuel + variable (jusqu'à 20%).