

Description de poste

Ingénieur Commercial (H/F) – Basler France

[Basler France](#), la nouvelle identité de l'activité historique d'izS, distribue en France depuis plus de 30 ans des caméras et des composants standards pour la machine de vision industrielle, les applications robotiques et l'imagerie.

En plus de caméras matricielles et linéaires classiques, des objectifs, des capteurs d'image, des modules d'éclairage et des logiciels, nous proposons des modules et des solutions de vision embarqués, des produits 3D, ainsi que des produits personnalisés et des services de conseil.

Filiale du groupe international Basler, la société connaît ces dernières années une très forte croissance en France. Pour accompagner le développement commercial de notre activité de distribution de caméras et composants, nous cherchons un(e) Ingénieur Commercial.

Poste

Titre du Poste	Ingénieur Commercial
Pays	France
Territoire	Grand Ouest de la France, dont Paris
Rattachement	Direction des ventes
Durée de la mission	CDI

Descriptif du poste

Rattaché au Directeur des ventes Basler France, vous ferez partie de l'équipe commerciale pour :

1. Assurer la vente de produits et services en prospectant activement un territoire géographique ou des secteurs d'activités définis.
2. Définir une stratégie de développement et analyser rapidement les besoins des acheteurs potentiels.
3. Réaliser, voire dépasser, les objectifs commerciaux (quantitatifs et qualitatifs) qui vous sont fixés en répondant aux besoins des clients et prospects, sur un secteur déterminé et dans le respect de la stratégie commerciale de l'entreprise.

Vos activités principales seront de :

- Gérer un portefeuille de clients existants sur un territoire défini

Description de poste

- Analyser et comprendre les besoins des clients et leurs proposer une solution adaptée
- Répondre aux appels d'offres
- Assurer le suivi des produits ou prestations vendues jusqu'au paiement du client
- Effectuer un « reporting » régulier et mettre à jour la base de données clients
- Faire de la prospection directe sur son territoire en maximisant l'utilisation des outils numériques
- Participation à l'élaboration de la proposition technique
- Participation au suivi et à l'avancement des projets
- Elaboration des propositions commerciales en conformité avec la politique commerciale
- Développer l'activité auprès des prospects

Profil recherché

- De formation technique, ingénieur(e) ou école de commerce
- Expérience de 5 à 10 ans dans la vente de produits électroniques, techniques et de logiciels ; idéalement dans le domaine de l'imagerie.
- Anglais : courant.
- Bon relationnel (travail en équipe, contacts internes/externes)
- Organisé(e) et structuré(e), bon esprit d'analyse et de synthèse
- Réactivité, disponibilité, flexibilité
- Engagé et très mobile

Vous savez travailler de manière autonome, dans le cadre des missions fixées.

Vous vous êtes reconnu(e)s dans cette offre et vous partagez les valeurs d'izS ?
Rencontrons-nous !

Postulez : [ici](#)