

INGENIEUR D'AFFAIRES

Référence : **R1104**
Spécialité : **Commerce et Marketing**
Intitulé : **Ingénieur d'Affairese**
Type : **CDI**
Rémunération : **Selon profil**

AFFECTATION

Société : **TECHNOSENS SAS**
Équipe : **R&D**
Ville : **Lyon/Grenoble**

DESCRIPTION GENERALE

Vous souhaitez relever de nouveaux challenges dans l'une des 100 start-up d'avenir (classement Challenges 2010).

Véritable « bras droit » du Directeur Commercial, votre objectif sera de développer un portefeuille de clients et partenaires (Installateurs et Opérateurs) pour vendre notre solution de visiophonie en établissement de santé.

ACTIVITES PRINCIPALES

Vos principales missions seront :

- la définition d'un plan d'action sur les marchés qui vous seront affectés
- la prospection et l'analyse des besoins
- le support aux réponses aux appels d'offres
- la présentation de nos services
- la négociation et le closing des contrats commerciaux
- le suivi des clients grands comptes et partenaires que vous aurez développés
- le reporting

Ces missions impliquent une forte mobilité géographique en France.

En fonction de vos réussites et de celles de la société, votre mission pourra évoluer rapidement.

COMPETENCES

Vous souhaitez rejoindre une start-up dans laquelle vous contribuerez chaque jour à son développement...et donc au votre.

Vous êtes capable de maîtriser la technique sans devenir un expert.

Vous êtes structuré et synthétique dans vos actions.

Vous connaissez les techniques de vente, de marketing et de négociation.



FORMATION

Bac +4/5 (ESC ou Ecole d'Ingénieurs), vous avez une première expérience réussie de 2 ans minimum en tant qu'Ingénieur Commercial idéalement acquise chez un installateur/opérateur réseaux.

Dans l'idéal, vous parlez anglais

ENVIRONNEMENT ET CONTEXTE DE TRAVAIL

- **Lien hiérarchique:** L'IA travaille sous la responsabilité du Directeur Commercial / Président. Il travaille en collaboration avec l'ensemble des équipes, des partenaires et des prestataires.

- **Environnement:** TECHNOSENS SAS est une start-up à forte croissance. Son objectif: **Simplifier les technologies modernes afin de les rendre accessibles à tous.** Pour cela, nous conseillons, concevons, développons et intégrons de nouveaux équipements et services multimédia **en partant de l'usage.** Technosens offre la possibilité à ses salariés de s'exprimer et d'évoluer dans un environnement en pleine construction où chacun trouve sa place s'il a le goût du challenge.

- **Moyens:** ceux en place au sein de la société ainsi que ceux nécessaires et discutés.

- **Valeurs:** Technosens recrute ses collaborateurs autour de trois valeurs partagées:
+ **Créer de la richesse personnelle et pour la société en ayant le goût du challenge,**
+ **S'inspirer des usages et des usagers pour innover,**
+ **Développer des relations gagnant/gagnant s'appuyant sur la confiance.**

DESCRIPTION DETAILLEE DES PREMIERES MISSIONS

A son arrivée l'Ingénieur d'Affaires prendra le lead sur l'animation de 5 partenaires installateurs/intégrateurs afin de développer notre portefeuille d'opportunité. Selon le rythme d'intégration, l'Ingénieur d'Affaires prendra également en charge la prospection ou le développement d'un grand compte Etablissement de Santé.

CONTACT

Nom : Thierry CHEVALIER
Téléphone : +33 (0)476 230 240
e-mail : job@technosens.fr
site web : www.technosens.fr