

OFFRE D'EMPLOI



Ingénieur Technico-Commercial/Superviseur Ventes H/F

Réf : 2012MV02

Parution : 02/02/2012

Adresser CV et lettre de motivation en précisant les références de l'offre à :

vtamboise@leosphere.fr

Valentine TAMBOISE

Leosphere SAS

14/16 rue Jean Rostand

91400 Orsay

www.leosphere.com

CONTEXTE :

- **Entreprise de haute technologie** de 85 collaborateurs : conception, développement, fabrication et ventes d'équipements de télémessure, d'observation atmosphérique et de calcul de la vitesse du vent.
- Marchés émergents : **Energie éolienne, qualité de l'air, météorologie, climat.**
- Collaboration industrie – recherche publique CEA, CNRS, ONERA, Ecole Polytechnique
- **Croissance rapide multi-métiers** (ingénierie, systèmes optoélectroniques, logiciels)
- **Fort déploiement à l'international (70% du CA)** : Tout en intensifiant le développement de ses activités en Asie et en Amérique du Nord, LEOSPHERE s'intéresse à l'étude des marchés émergents en Amérique du Sud notamment.

LEOSPHERE recherche un(e) Superviseur Ventes, dynamique et motivé(e), pour encadrer son équipe commerciale.

Intégré(e) à la Direction Marketing et Ventes, vous vous chargerez également de la vente de systèmes de haute technologie, de la gestion d'un portefeuille client et de l'animation de réseaux de distribution.

Vous participerez par ailleurs à la mise à jour des outils marketing/vente et à leur opérationnalisation afin d'exercer un vrai effet de levier direct et indirect sur les ventes.

MISSIONS

Commercial

- Pilotage du tableau de bord et du plan d'action commercial
- Participation à la modélisation du cycle de vente
- Encadrement de l'équipe vente

- Prise en charge complète d'actions de vente directe et indirecte
- Prospection directe
- Réponse à appels d'offre
- Participation aux salons internationaux (éolien, météo, climatologie)/Synthèse/Suivi
- Gestion de grands comptes et de réseaux de distribution

Participation aux actions de marketing opérationnel

- Veille concurrentielle
- MAJ des outils marketing, recherche de nouveaux prospects, décideurs, prescripteurs dans les segments de marché pertinents.

PROFIL

Compétences et expériences

- Commercial(e) de formation ingénieur de préférence
- 5 ans d'expérience, idéalement sur systèmes complexes ou dans la vente de biens industriels, composants optiques/optoélectroniques
- Expérience significative en gestion d'équipe
- Compréhension technique des marchés à dominante industrielle et scientifique

- Maîtrise des outils de vente (prospection, qualification, closing)
- Gestion d'un portefeuille commercial et animation de distributeurs
- Modélisation du processus de vente et des cycles de vente
- Animation d'un plan d'action commercial
- Négociation de contrats
- Marketing : études de marché, marketing industriel
- Anglais courant obligatoire/ seconde langue appréciée (espagnol, chinois, allemand)

Savoir-être

- Ecoute
- Professionnalisme, capacité à « livrer »
- Aisance relationnelle, bon contact
- Très bonne capacité rédactionnelle
- Autonomie, sens de l'initiative
- Esprit analytique
- Prise de recul
- Polyvalence, capacité d'adaptation à une structure type PME

ASPECTS PRATIQUES

Lieu de travail : Orsay (91)

Rémunération et avantages : selon expérience

Calendrier : Poste à pourvoir dès que possible