



Vous souhaitez relever de nouveaux challenges ?

Le Groupe ECA (www.ecagroup.com) est reconnu pour son expertise dans la robotique, les systèmes automatisés, la simulation et les processus industriels. Son offre s'adresse à une clientèle internationale dans les secteurs de la défense, du maritime, de l'aéronautique et de l'énergie.

La société ECA Robotics du Groupe ECA, propose une offre de solutions innovantes et fiables destinées aux marchés civils et militaire.

Fort de sa croissance exponentielle, la société ECA Robotics à Couëron recrute :

Ingénieur(e) Commercial F/H

Poste basé à Couëron- Réf.SACOU-2019.23

Notre établissement, spécialisé en conception et fabrication de systèmes électroniques de puissance, de contrôle/commande et d'automatismes.

Rattaché(e) au responsable développement commercial de l'établissement et en collaboration avec le service commercial ECA ROBOTICS, votre mission principale est d'assurer le bon déploiement de la politique commerciale de l'établissement sur le périmètre national.

Votre rôle et vos missions

Dans cet objectif et en contact permanent avec les différents services de l'entreprise, vous réalisez les missions suivantes :

Prospection et représentation commerciale :

- prospection terrain et développement des ventes du secteur commercial France
- identification des besoins du prospect, accompagnement dans l'élaboration du cahier des charges
- développement et fidélisation de votre portefeuille clients
- entretien de relations durables avec les acteurs industriels du secteur
- veille technologique et concurrentielle sur les domaines d'activité de l'entreprise
- représentation commerciale de la société (salons, manifestations organisées par le groupe)

Réponses commerciales :

- élaboration des réponses commerciales
- négociation technico-commerciale
- relance des clients sur les devis en attente et mise à jour du fichier de suivi des devis

Accompagnement projet :



- accompagnement commercial du chef de projet tout au long du projet et négociation des avenants
- transmission au chef de projet des éléments qui lui sont nécessaires pour lancer et piloter le projet.

Formation et profil attendu pour le poste

De formation Bac+2 à Bac+5 avec 5 ans d'expérience dans une fonction commerciale, vous justifiez d'une expérience similaire en vente B to B complexe et cycles longs. Vous présentez un fort intérêt pour nos domaines techniques (électronique de puissance, contrôle commande), idéalement acquise dans le secteur industriel et/ou naval.

A l'aise dans des négociations à forts enjeux, vous savez travailler en autonomie tout en appréciant le travail en équipe. Reconnu(e) pour votre relationnel, votre ténacité et votre capacité à construire des relations de qualité durables, vous disposez de capacités d'organisation, de priorisation et de rigueur qui vous permettront de mener à bien vos missions.

Poste à pourvoir en CDI sur la région nantaise (pas de home office), dans les meilleurs délais.

Des déplacements nationaux réguliers et de manière occasionnelle internationaux sont à prévoir.

Rémunération : fixe+ variable à définir conformément à la grille conventionnelle

Cette opportunité vous intéresse ?

Vous souhaitez intégrer un Groupe dynamique et innovant à l'écoute de ses collaborateurs ?

Rejoignez-nous !

Vous pouvez candidater en transmettant CV + lettre de motivation à l'adresse suivante ecaen.rh@ecagroup.com