

INGÉNIEUR DES VENTES

« Je me souviens en particulier du jour où j'ai remporté mon premier business de plusieurs millions d'euros. Après un an de travail en équipe, entendre le « oui » du client m'a procuré beaucoup de joie et de fierté. »



« Je suis passionné par l'innovation, le challenge et les relations humaines. Travailler chez un équipementier automobile réunit ces trois ingrédients. J'utilise mes compétences techniques pour comprendre les besoins du client afin d'optimiser nos solutions, dans une stratégie à long terme. Mon ambition est de devenir responsable grands comptes. »

Vincent / 33 ans

Ingénieur Informatique, par alternance, à l'Institut Méditerranéen d'Étude et Recherche en Informatique et Robotique à Perpignan
Mastère spécialisé en Management de l'Innovation à l'École Supérieure de Commerce de Toulouse

INGÉNIEUR DES VENTES

MISSION GÉNÉRALE

Assure le développement commercial clients aux meilleures conditions de rentabilité et de compétitivité. Entretien des relations durables avec les services achats des constructeurs automobiles.

ACTIVITÉS PRINCIPALES

- **Identifie** les besoins futurs du client. Travaille en étroite collaboration avec son service développement produits et le bureau d'études du client pour proposer des solutions techniques innovantes et compétitives. Fait la promotion des solutions sélectionnées.
- **Est l'interface** entre les services techniques et commerciaux de son entreprise et les clients dans le respect des procédures internes.
- **Réalise** et transmet l'offre commerciale (prix, quantité, qualité, délais, logistique, services...) au client et en négocie les conditions jusqu'à son accord final.
- **Analyse** les données nécessaires au suivi de la performance des ventes de son portefeuille et établit le reporting correspondant. Contribue au développement du chiffre d'affaires et à l'amélioration de la rentabilité par des actions ciblées sur les prix et les volumes.
- **Participe** à l'élaboration et au suivi du budget des ventes et propose, si nécessaire, des actions correctives telles que modification des objectifs, économies techniques, déploiement géographique...

PROFIL

FORMATION INITIALE

École d'ingénieurs
avec une première expérience

Fonction accessible par promotion interne

COMPÉTENCES REQUISES

Compétences techniques

- Expertise technique
- Connaissance professionnelle d'un système d'information

Aptitudes

- Capacité à négocier
- Bon relationnel
- Communication, sens de l'écoute
- Rigueur et capacité d'analyse
- Autonomie
- Orientation résultats
- Orientation clients

Anglais courant obligatoire et autres langues étrangères selon les besoins

AUTRES INTITULÉS DE LA FONCTION

Ingénieur commercial - Sales project leader - Chargé d'affaires