

Profil recherché pour le recrutement d'un Ingénieur Technico-Commercial expérimenté et polyvalent

Famille de qualification	Vente, maintenance, et optimisation de matériels industriels spécialisés pour le traitement des boues.
Qualification	Ingénieur
Entreprise	Petite structure indépendante et profitable issue d'un Groupe, qui sert une clientèle présente dans le monde entier, et ce depuis des décennies
Type de contrat	CDI, à pourvoir rapidement
Niveau d'étude	Bac +5, ou équivalent par validation des acquis ou qualité de l'expérience. Bon anglais écrit et oral. Langue supplémentaire appréciée
Expérience professionnelle	10 ans minimum en tant qu'Ingénieur d'Affaires et/ou technico-Commercial à convaincre des clients industriels en France et surtout à l'export. Idéalement, exercice en industries papetières
Lieu du poste	Alpespace (Ste-Hélène-du-Lac), en Savoie
Salaire	± 55 k€/an brut + intéressement + éventuellement PEE/PER
Description du poste	<p>D'anciens salariés du département éponyme d'un Groupe européen ont créé Neyrtec Environnement en 2022 pour assumer l'activité historique reprise, en particulier celle des machines TASSTER destinées au traitement des boues de STEP, surtout en papeteries (http://www.neyrtec-environnement.com/).</p> <p>Dans ce cadre, il convient de renouveler les forces vives pour conquérir de nouveaux marchés, se renforcer sur les actuels, et vendre des machines de qualité à travers le monde.</p> <p>Pour ce faire, le détenteur du poste à pourvoir devra s'investir sur plusieurs fronts :</p> <p>En matière commerciale,</p> <ul style="list-style-type: none"> • définir et proposer la stratégie commerciale à la Direction et négocier ensemble les objectifs à atteindre • prospecter les nouveaux projets et les nouveaux clients ciblés, en direct et en soutien des Agents en place et de ceux à recruter, dans le monde entier • dimensionner l'offre NEYRTEC pour y répondre, que ce soit sur une anticipation théorique ou sur la base d'échantillons existants, qu'il faut savoir traiter avec nos outils-maison de laboratoire • consulter et négocier avec nos sous-traitants (ou de nouveaux), le chiffrage de ces machines neuves sur la base de nos plans • conclure les ventes et éventuellement réaliser le montage financier avec nos banques pour sécuriser les paiements et l'organisation logistique en cohérence (Incoterm, échéances de paiement, etc) • etc

	<p>En matière de réalisation,</p> <ul style="list-style-type: none"> • maintenir et enrichir le réseau de sous-traitants pour les machines neuves, • négocier avec ces sous-traitants la fabrication de ces machines, sur les plans techniques, organisationnels et financiers • leur rendre visite et contrôler/réceptionner leur production en visant le zéro défaut <p>Et quand/si nécessaire,</p> <ul style="list-style-type: none"> • facturer les clients, • savoir organiser et réaliser des pilotages sur sites clients • savoir préparer et réaliser des mises en service de machines neuves • être en compétence pour se prendre en charge occasionnellement la palette des fonctions du SAV qui gère le stock, achète aux fournisseurs et vend aux clients <p>L'appropriation de la fonction se fera de manière accompagnée par la Direction. De plus le nouveau salarié sera au contact d'un ancien devenu prestataire, assez longtemps pour être autonome.</p> <p>Compte tenu du retrait progressif, mais assez rapide, des Séniors en place, ce poste est évolutif. Le candidat se prépare donc à terme à assumer la Direction opérationnelle de l'entreprise.</p>
Qualités recherchées	<p>Pour réussir, il faut être très commercial et très technique. Être à l'écoute, tout en étant force de proposition. Il faut avoir le goût du voyage lointain, ce qui suppose une solide constitution. Être capable d'avoir une vision d'ensemble, la synthèse, tout en observant les détails qui font la différence, l'analyse.</p> <p>Chaleureux mais exigeant, prudent mais sensible à l'innovation. Tenace et patient, tout en sachant hiérarchiser les priorités pour atteindre les objectifs.</p>