

INGENIEUR(E) TECHNICO-COMMERCIAL(E)

Responsable du marché DEFENSE

L'entreprise

Entreprise à taille humaine, d'une quinzaine de salariés, **PCB Piezotronics SA** est la filiale de distribution française du groupe américain PCB Piezotronics.

Filiale du groupe **Amphenol**, fabricant de connecteurs, câbles et systèmes d'interconnexion, (CA 8,6 milliards d'USD), PCB Piezotronics est **implantée dans le monde entier** via ses filiales et ses distributeurs locaux.

PCB Piezotronics **conçoit et fabrique des capteurs de mesure de grandeurs physiques** : vibration, force, pression et acoustique : équipements dédiés aux **essais dynamiques**.

Filiale française, créée en 2000, PCB Piezotronics SA est une **entreprise de valeurs**, qui s'appuie sur trois piliers fondateurs : **Qualité produit, Compétences applicatives, Service clients**.

Grâce à nos **experts métiers couvrant un large éventail d'applications**, (aéronautique, défense, automobile, R&D, énergie, industrie), nous conjugons la qualité de nos services à des connaissances applicatives uniques, dans le but de **contribuer à l'amélioration technique et économique des essais de nos clients**.

Le Poste

Pour accompagner notre croissance, nous recrutons au sein de notre division commerciale un(e) Ingénieur(e) Technico-Commercial(e) responsable du marché Défense.

Dans une structure à taille humaine, vous travaillerez en collaboration avec les équipes Commercial, Web Marketing, et ADV. Vous aurez la responsabilité d'un portefeuille clients et grands comptes comme le CEA, la DGA, Nexter ...

Vos missions seront de

- Participer à l'**élaboration de la stratégie** et la déployer sur le marché
- Mettre en œuvre le **plan d'actions commerciales**
- Dynamiser le portefeuille clients existant
- **Développer votre portefeuille clients** en assurant la prise de contact et le suivi des prospects
- **Analyser et comprendre** les besoins clients afin de leur proposer la solution adaptée
- **Négocier et conclure les contrats de vente**

Vous aurez aussi à mener des ventes complexes sur des programmes du marché de la défense.

En lien avec l'équipe Marketing & Digital, vous proposerez à vos clients une approche pragmatique combinant rendez-vous physiques et distanciels, et utilisant de nombreux supports de vente.

Réactive et dynamique la société PCB Piezotronics propose de nombreuses opportunités de croissance et vous permettra de faire preuve de vos capacités commerciales.

Profil recherché

- Formation Ingénieur ou équivalent universitaire
- Compétences en **mesures de grandeurs physiques / instrumentation**
- Solide expérience commerciale de **5 ans minimum** dans le domaine de l'**instrumentation** ou de la **Défense**
- Forte capacité à gérer des projets complexes

Votre goût pour l'**innovation dans le domaine commercial** et une véritable **capacité à relever les challenges techniques** feront de vous le candidat idéal.

Votre bonne connaissance du secteur Défense sera déterminante.

Rémunération et avantages proposés

- Rémunération fixe dont le montant est lié à l'expérience
- Rémunération variable sur objectifs
- Véhicule de fonction
- Ordinateur portable, smartphone
- Mutuelle prise en charge à 80% par l'employeur
- Restaurant d'entreprise avec prise en charge du droit d'entrée et/ou prise en charge des frais de déplacement sur justificatifs et selon barème.

•

Contact et localisation

- Localisation : Saint Aubin, Essonne.
- Contact : Envoyer un CV à l'adresse job@pcbpiezotronics.fr
- Site web : www.pcbpiezotronics.fr