

ACAVI, société spécialisée en Ressources Humaines pour les industries des secteurs scientifiques, accompagne ses Clients depuis plus de 19 ans en recrutements, évaluations et conseils.

## Ingénieur / Technico-commercial·e projets - F/H CDI – Occitanie (11)

Notre client est une société française spécialisée dans l'éclairage sur mesure et haut de gamme, à filament et à LED. S'appuyant sur plus de 70 ans d'expertise au service de la lumière, cette société conçoit des ensembles d'éclairages intégrant LED et autres composants électroniques pour répondre aux besoins de clients de secteurs variés : industries (agroalimentaire, médical), ferroviaire, naval, aéronautique, défense, patrimoine, et imaginer les solutions d'éclairage du futur.

### VOS MISSIONS

Vous mettez en lumière le savoir-faire des équipes auprès de clients et prospects de secteurs variés de l'industrie en BtoB: de la prospection à la contractualisation. Vous accompagnez activement la croissance de l'entreprise en développant sa présence sur de nouveaux marchés et en intensifiant sa présence sur des marchés existants.

- Détecter des axes de développement commercial sur de nouveaux produits / marchés / projets
- Assurer la prospection de nouveaux marchés et développer les marchés existants
- Détecter de nouvelles cibles / nouveaux besoins / nouveaux projets
- Dimensionner les marchés, identifier et prioriser les cibles
- Effectuer la veille commerciale, concurrentielle et technique
- Gérer le portefeuille client issu de vos actions de prospection
- Rédiger le cahier des charges client, proposer des adaptations si nécessaire
- Adapter et rédiger les supports de communication
- Définir et négocier le cadre contractuel pour une vente réussie et une satisfaction client renforcée
- Identifier les événements d'importance, participer à différents salons, forum...
- Organiser votre planning de visites clientèle et/ou événementielle
- Mettre en place et maintenir une proximité avec les équipes pour être le porte-parole de leur savoir faire

### PROFIL RECHERCHE

- Bac +3 / +5 domaine technique et / ou commercial
- Expérience significative dans la prospection et la vente de produits techniques en forme projets
- Appétence technique en particulier dans le domaine de l'électronique
- Capacité à être autonome pour définir son planning, ses activités, ses déplacements
- Capacité à travailler de façon polyvalente
- Sens de la communication et du relationnel
- Savoir être : attitude positive, curiosité, dynamisme, proactivité

Envoyez rapidement votre candidature sous la référence suivante **TP210824-088** : <https://www.acavi.fr/offres-emploi/job/TP210824-088-ACA/ingenieur-technico-commerciale-projets-fh>