

## DESCRIPTION DE POSTE

### Ingénieur Chargé d'Affaires

Sterela est une PME innovante établie depuis 35 ans dans la région toulousaine et spécialisée dans la conception de solutions électroniques, mécatroniques et logiciels.

Sterela est structurée autour de 5 Activités : **ITS, Défense, Météorologie, Robotique et Aéronautique.**

Rattaché au pôle Météorologie, en liaison avec les autres départements de l'entreprise, BE, production et Achats. ..), vous êtes le garant des coûts et des délais de nos offres commerciales et techniques en réponse aux demandes clients transmises par les commerciaux terrain.

#### MISSIONS

Homme/Femme de challenge et d'engagement, vous êtes passionné par la technique et le commerce international et avez un goût prononcé pour les produits intelligents à haute valeur ajoutée.

En tant qu'ingénieur chargé d'affaires « back office », vous travaillez étroitement avec les commerciaux et en accord avec la stratégie développée par les responsables de DAS pour répondre au mieux aux besoins client. Vous homogénéisez les procédures et les méthodes de travail au sein du service commercial, et vous faites l'interface avec les autres départements au moment du passage de commande. Vous pouvez initier des projets techniques en avance de phase avec notre BE.

Reconnu pour votre capacité à anticiper et clarifier le besoin client, votre rigueur et vos compétences techniques vous permettent d'optimiser les offres, de proposer des alternatives voire de construire des gammes et nomenclatures complètes.

Vous êtes l'interface idéale entre l'usine, ses sous-traitants et la partie client pendant toute la partie avant-vente.

Vous aidez la Direction Commerciale à mieux percevoir les exigences techniques de nos clients, nos marchés et les actions à mener pour gagner en efficacité, en productivité et en réactivité.

Vous savez gérer les priorités et vous vous mettez totalement au service de nos clients.

#### PROFIL

Fort d'une formation bac+5 type ingénieur en électronique, vous avez une expérience de 3 à 5 ans dans l'industrie électronique ou logiciel. Anglais courant indispensable. Vous êtes à l'aise avec les outils informatiques (Word, Excel, CRM).

Vos qualités humaines, votre capacité d'analyse et rigueur vous permettent de répondre efficacement et avec réactivité aux sollicitations des commerciaux et des clients.

Déplacements rares.

## DESCRIPTION DE POSTE

### Commercial Export - Responsable de zone

Depuis plus de 35 ans, **Sterela** développe des solutions et produits innovants, intégrant de l'électronique, de la mécanique et du logiciel.

Sterela est structurée autour de 5 Domaines d'Activités Stratégiques : **ITS, Défense, Météorologie, Robotique et Aéro.**

Sterela accompagne ses clients dans la conception, la fabrication, l'installation et la maintenance de solutions électroniques et logiciels sur les différents marchés. L'objectif de la société est d'offrir à ses clients des solutions et des produits leur permettant de rester compétitifs, d'avoir un retour sur investissement rapide, une productivité et une efficacité optimale.

Sterela est présente en France ainsi que dans les principaux pays européens. Elle développe également son activité en Amérique du Nord et Amérique du Sud, en Afrique, au Moyen-Orient et en Asie. Sterela réalise un chiffre d'affaire de 13 millions d'euros.

#### MISSIONS

Homme/Femme de challenge et d'engagement, vous êtes passionné(e) par le commerce international et avez un goût prononcé pour les produits intelligents à haute valeur ajoutée.

En tant que commercial, vous développez du chiffre d'affaire sur votre zone à l'international, en respectant la rentabilité des produits, initiez des projets en avance de phase et entretenez des relations commerciales de confiance avec nos clients, prospects et partenaires.

Vous proposez et assurez les opérations commerciales et de promotion des produits STERELA pour toutes les activités sur la zone Moyen-Orient (Visites client, Préparation et participation à des salons ou évènements).

Reconnu pour votre capacité à anticiper et clarifier le besoin client, construire des offres techniques, négocier des marchés et leurs conditions commerciales, vous êtes l'interface idéal entre STERELA, ses clients et ses partenaires à l'étranger.

Vous aidez la Direction à mieux percevoir votre marché et les actions à mener pour gagner en efficacité et réactivité, et comprenez les exigences techniques de nos clients.

Vous savez gérer les priorités et conjuguer performance commerciale et rentabilité avec un vrai sens du service client.

## PROFIL

Fort d'une formation bac+5 type ingénieur ou école de commerce, vous avez une expérience de 5 ans ou plus du développement des ventes à l'international, idéalement acquise dans la vente de produits industriels connectés et technologiques. **Vous parlez l'anglais courant obligatoirement, une autre langue est un plus.** Vous êtes à l'aise avec les outils informatiques (Word, Excel, CRM).

Vos qualités humaines, votre capacité d'analyse et votre sens intuitif de la négociation vous permettent de vous adapter à tous types d'interlocuteurs, de situations et de cultures. Votre capacité d'investissement personnel, votre autonomie et votre présentation sont gages de réussite à ce poste.

Déplacements à prévoir à l'étranger de 30 à 50% de votre temps.