

## Ingénieur Commercial en Electronique de Défense H/F (CDI)



### Description de l'offre

Notre client est une PME innovante, leader européen dans les systèmes électroniques embarqués de numérisation et traitement du signal très hautes performances pour des applications de type défense ou aérospatial en particulier.

### Responsabilités et missions

Rattaché à la direction de l'entreprise, vous avez en charge le développement commercial, essentiellement à l'international, auprès de grands comptes de la défense et tous autres domaines susceptibles d'être intéressés par nos activités.

### Vos Missions :

- Développer les ventes sur les marchés existants,
- Détecter, comprendre et analyser les besoins clients,
- Rédiger les offres commerciales en liens avec la direction et l'équipe R&D,
- Analyser le marché (produits, concurrence), prospecter de nouveaux clients et rechercher de nouvelles applications pour nos produits,
- Mettre en place et suivre un réseau de distributeurs,
- Contribuer à la stratégie marketing et à la définition de nouveaux produits.

### **Profil recherché**

- De formation ingénieur en électronique, et après une première expérience obligatoire technique dans l'électronique de défense, vous justifiez d'une expérience en développement commercial de plusieurs années.
- Capable de comprendre et anticiper les besoins clients dans des applications de type Radar ou Guerre Electronique, vous avez l'habitude de négociations avec les grands comptes sur des projets à cycle de vente long.
- Vous maîtrisez l'anglais et une seconde langue (Allemand, Italien, Espagnol) serait un plus.

Vous êtes autonome, curieux, dynamique.

Déplacements fréquents à prévoir en France et à l'étranger,

Lieu : Haute-Savoie

Poste à pourvoir dès que possible,

Vous serez employés directement en CDI par notre client.

Contact : Gautier Lavigne, Technical recruiter.

Mail : [gautier.lavigne@sciencemeup.com](mailto:gautier.lavigne@sciencemeup.com). Tel. : 07.63.62.77.04