

HOUMAULT.Com, cabinet de recrutement spécialiste du secteur Optique&Photonique, recherche pour un de ses clients :

Commercial spatial et astronomie (H/F)

Votre fonction

Au sein d'un grand groupe industriel, sous la responsabilité du directeur commercial, vous êtes en charge des ventes dans les secteurs Espace et Astronomie au niveau mondial. A ce titre, vos principales missions sont de :

- Etre la voix du client en interne et développer et mettre en œuvre la stratégie commerciale
- Gérer et maintenir un portefeuille de clients et conclure les ventes
- Coordonner les réponses aux appels d'offre
- Etre pertinent dans les domaines d'activité de la société
- Maintenir une compréhension du segment de marché

Pour réaliser ces missions, vous devrez :

- Comprendre / susciter les besoins du client (influencer ses interlocuteurs) et identifier de nouveaux prospects en détectant les systèmes d'influence et de décision, internes et externes
- Evaluer le positionnement concurrentiel de la société
- Maintenir sa connaissance de l'organisation et des acteurs chez le Client
- Connaître et comprendre les critères de décision et les circuits de décision client

Votre profil

Ingénieur généraliste (BAC+5) ayant une expérience minimale de 3 ans sur un segment de marché comparable, vous présentez les qualités suivantes :

- Expérience de l'environnement spatial et astronomie ou de produits et technologie similaires
- Capacité technique suffisante pour comprendre les besoins et présenter des arguments aux clients
- Forte culture clients et résultats
- Organisation, qualité de négociation, ténacité, autonomie
- Motivation pour se développer dans un environnement de haute technologie, produits uniques et de petite série
- Anglais courant indispensable

Des déplacements réguliers chez les clients en France, Europe et plus rarement dans le reste du monde sont à prévoir.

Ce poste est à pourvoir rapidement en CDI, il est basé dans l'Essonne (91)

Envoyez votre candidature sous la **référence n° 6389**.

