

Ingénieur commercial edilon)(sedra France Sarl

Introduction

Le groupe edilon)(sedra conçoit, fabrique et installe des systèmes de fixation de rail. e)(s assure une présence mondiale grâce à son réseau international de sociétés de vente, d'agences et distributeurs. Grâce à ses systèmes issus de sa propre R&D, l'entreprise a acquis une position unique dans le domaine de la fixation de rail pour les applications ferroviaires, de métro, de tramway et industrielles.

Les solutions de fixation de rail e)(s ont un historique et une référence depuis plus de 50 ans. Ces systèmes offrent des solutions lorsqu'il est nécessaire de réduire la hauteur et le poids de la construction, d'atténuer le bruit et les vibrations et d'avoir une maintenance réduite et rapide, tous les besoins de l'industrie ferroviaire moderne.

Soutenus par les services internes de support technique commercial, des projets sont développés pour et avec des sociétés d'ingénierie. Sur demande, notre groupe de service spécialisé dans la voie ferrée fournit des méthodes de travail et une supervision pour une installation en douceur du système.

Pour de plus amples informations sur edilon)(sedra et ses activités, veuillez consulter le site www.edilonsedra.com.

L'orientation stratégique choisie pour les 3 prochaines années conduira l'entreprise vers l'excellence technologique. Grâce à de nouvelles solutions de voies innovantes et durables, le développement d'une position unique sur le marché mondial sera réalisé.

Profil de poste

Afin de poursuivre le développement commercial et de faciliter la croissance en France et dans les territoires francophones, nous recherchons actuellement des candidats pour le poste d'ingénieur commercial.

Votre principale responsabilité sera de développer et de coordonner les activités de vente d'e)(s France. Vous gérez contractuellement les affaires avec nos clients, tel que des sociétés d'ingénierie et entreprises de construction majeures.

Vous reportez au gérant de l'entité juridique française et travaillez en étroite collaboration avec vos collègues des centres de compétences aux Pays-Bas, en Espagne et en Allemagne pour réaliser les projets dont vous avez la charge.

Les activités de vente sur le marché français sont également soutenues par deux distributeurs et, avec eux, vous développez des opportunités commerciales dans les segments du rail lourd, du métro, de l'industrie et du tramway.

Les systèmes edilon)(sedra sont reconnus sur le marché français, les homologations respectives sont établies.

Dans le cadre de vos pouvoirs, vous êtes responsable de :

- Acquisition de projets

Dans le cadre des conditions techniques et financières, le mandat consiste à générer des ventes techniques dans les segments grandes lignes, métro, tramway et industrie ;

- Structurer les activités de vente en fonction de la stratégie de l'entreprise

Vous suivez les procédures de gestion de projets et de contrats et travaillez selon un plan de vente approuvé ;

- Gestion des comptes clés

Gestion de comptes clés et de projets dans les régions commerciales de e)(s France, étendue aux projets menés par des entreprises contractantes françaises ou des consortiums dirigés par des Français dans le monde entier ;

- Reporting internes

Le reporting couvre la compréhension des ventes réalisées, l'analyse des écarts et les recommandations découlant de cette analyse.

Il couvre également les prévisions qui sont essentielles car les activités support sont basées sur les prévisions à court terme (<1 an).

Le niveau suivant est le développement et la gestion d'un pipeline de projets sur une période de 3 à 5 ans, afin de permettre à l'entreprise de planifier ses ressources et de s'assurer d'une prévision de flux de trésorerie à plus long terme sur les marchés, lui permettant d'investir davantage.

Zone géographique des activités

La zone géographique se réfère aux régions de France, la Suisse francophone et les clients français avec les activités d'export.

Déplacements

Vous voyagez jusqu'à 50 % de votre temps, généralement en France, occasionnellement à l'étranger.

Domiciliation des bureaux

edilon)(sedra France à Montreuil s/s Bois (93)

Profil du candidat

- Une formation d'ingénieur avec une expérience dans la gestion de projets,
- Une expérience dans le développement des affaires et des ventes,
- Une expérience dans un rôle de conseiller technique,
- Des compétences dans la négociation contractuelle,
- Une bonne communication écrite et orale en français et de préférence en anglais,
- Une capacité à gérer les relations clients avec des acteurs confirmés (par exemple des sociétés d'ingénierie, maitres d'œuvres et maitres d'ouvrage, bureaux d'études, acheteurs, directeurs de projet).