



H/F INGÉNIEUR TECHNICO-COMMERCIAL

CDI

Région quart Sud-Ouest

L'ENTREPRISE

ifm fabrique et commercialise des solutions d'automatisme. Présent dans plus de 80 pays et dans tous les secteurs d'activité, ifm est connue et reconnue pour la qualité de ses produits et de son service client. ifm emploie 8 500 collaborateurs à travers le monde qui participent à promouvoir l'image d'ifm « **Close to you** ». Proche de ses clients et proche de ses collaborateurs, la société est engagée dans une démarche RSE et vous apportera un cadre de travail convivial et valorisant.

Forte de ses atouts de qualité et de proximité, ifm est en mesure de poursuivre ses ambitions en 2025, et s'inscrit pleinement dans **l'industrie 4.0**.

MISSIONS

Rattaché(e) au **Chef des ventes** de la région **Grand Ouest**, vous êtes autonome sur votre secteur vous développez votre Chiffre d'Affaires auprès des clients de votre région. Vous bénéficiez de l'appui d'un support technique et d'une période de formation à nos produits et aux techniques de vente.

Autonome, rigoureux (se), véritable porte-parole de notre marque, votre mission consiste à :

- **Fidéliser** le portefeuille de clients existants,
- Conduire une **prospection offensive** auprès des cibles,
- Identifier les projets et les besoins,
- Élaborer des **offres technico-commerciales** et en assurer le suivi,
- Développer le chiffre d'affaires.
- Délivrer des **reportings fiables** et **pertinents** auprès des responsables commerciaux,

PROFIL

- De formation supérieure **technique** et **commerciale bac+2 à bac+5**, vous possédez de solides compétences techniques grâce à formation tournée PLC (automates programmables, réseaux...) complétée d'une expérience réussie dans le domaine des automatismes industriels, les automates et/ou la vision industrielle.
- Vous avez une expérience et **une connaissance de la vente de produits et solutions complexes** auprès d'**acteurs industriels**, en sachant vous adaptez aux différentes typologies d'interlocuteurs.
- Votre **capacité à négocier** et **convaincre** ainsi que votre **sens du relationnel** vous permettra d'obtenir d'excellents résultats, conformes à **notre éthique**.
- Autonome dans vos actions de prospection, vous maîtrisez **les processus de vente longs**.
- Vous êtes **proactif** et savez faire preuve de **pugnacité**.

LA SUITE

Parce que votre réussite chez ifm dépend aussi de nous, nous préparons ensemble votre prise de poste : vos premières semaines d'intégration sont dédiées à votre **formation** sur nos **produits et techniques de vente**, et surtout à la **rencontre de vos collègues** et équipiers répartis sur nos **4 agences** en France.

Statut cadre et véhicule de fonction. Salaire annuel selon profil composé d'une **part fixe** et d'une **part variable, intéressement/participation**, compte épargne temps et autres avantages sociaux (accès aux crèches inter-entreprises...).

Le poste est en **home-office** avec des déplacements ponctuels à l'agence régionale de **Nantes (44)** et au siège au **Bourget-du-Lac (73)**. Une **localisation géographique compatible** avec le **périmètre indiqué** est **indispensable**.

ifm s'engage à promouvoir la diversité au sein de son entreprise ; elle est entre autre partenaire du réseau «Elles Bougent» visant à développer la mixité et faciliter l'accès des femmes dans les filières techniques.

Si votre profil correspond à notre description, merci d'envoyer votre CV + lettre de motivation à **recrutefr@ifm.com**