NOUS RECRUTONS !

H/F Ingénieur Technico-commercial en CDI

Pour les départements :
21 - 71 - 89 - 58 - 52 - 70 - 10 - 25

L'entreprise

ifm **fabrique et commercialise des solutions d'automatisme**. Présent dans plus de **80 pays** à travers le monde 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 **8 000 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, ifm 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 2022, et s'inscrit pleinement dans l'industrie 4.0.
C'est pourquoi ifm renforce sa structure commerciale et propose un poste de :

H/F Ingénieur Technico-commercial en CDI
Pour les départements : 21 - 71 - 89 - 58 - 52 - 70 - 10 - 25

Les missions

Rattaché(e) au **Chef des ventes de la région Est/Sud**, vous êtes autonome sur votre secteur et vous développez votre Chiffre d'Affaires auprès de tous types de clients industriels. Vous travaillez en mode home office, rattaché à notre agence de Lyon. 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 constructeurs, installateurs et utilisateurs
- Identifier les projets et les besoins
- Élaborer des offres technico-commerciales et en assurer le suivi
- Délivrer des reportings fiables et pertinents auprès des responsables commerciaux
- Développer le chiffre d'affaires

Parlons de vous !

De formation supérieure technique et commerciale **bac +2 à bac +5**, vous possédez de solides compétences techniques grâce à une **formation tournée PLC** (automates programmables, réseaux…) complétée d'une expérience réussie dans le domaine des **automatismes industriels, les automates et/ou la vision industrielle.**

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 maitrisez 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 attractif + primes de performance intéressement/participation, et autres avantages sociaux (accès aux crèches inter-entreprises….)

Si votre profil professionnel et personnel correspond à notre description, merci d'envoyer votre CV + lettre de motivation à rh.fr@ifm.com