

Ingénieur Technico-Commercial (H/F)

REJOIGNEZ-NOUS !

Rejoignez APEM et développez les solutions qui feront les applications industrielles de demain ! Vous aimez conquérir de nouveaux marchés, développer des relations clients durables et comprendre des environnements techniques ?

Rejoignez APEM, acteur international reconnu dans les solutions d'interface homme-machine, au sein d'un groupe en croissance.

Nous recherchons un(e) Commercial(e) BtoB capable de prendre en main son secteur, de développer son portefeuille et de transformer les opportunités en projets concrets.

Vos missions et responsabilités : Développer et faire grandir votre secteur

Rattaché(e) au Responsable Commercial France, vous êtes **responsable du développement de l'activité commerciale sur votre secteur** et contribuez directement à la croissance du chiffre d'affaires.

Votre quotidien sera rythmé par :

- **Développer et fidéliser** un portefeuille de clients industriels existants ;
- **Identifier et conquérir de nouveaux clients** et de nouvelles opportunités business
- Aller à la rencontre des clients pour **comprendre leurs besoins et leurs enjeux techniques**
- Construire, avec nos équipes, des **solutions techniques et commerciales adaptées** ;
- Piloter vos projets commerciaux **de la détection du besoin jusqu'à la conclusion de la vente** ;
- Négocier les offres et assurer le **suivi des affaires et des contrats** ;
- Développer une relation de proximité avec vos clients et devenir **leur interlocuteur privilégié**
- Collaborer avec les équipes commerciales, techniques et ADV pour garantir la **réussite des projets et la satisfaction client** ;
- Assurer le suivi de votre activité et maintenir à jour les informations dans le CRM.

Un poste avec de l'autonomie et un véritable impact

Chez APEM, vous ne vous contentez pas de vendre une gamme de produits : vous participez à la **construction de solutions répondant aux problématiques concrètes de nos clients industriels. Prospection et proactif**

Vous disposez d'une réelle autonomie dans le développement de votre secteur et êtes pleinement acteur de vos résultats : **prospection → découverte du besoin → solution → négociation → vente → fidélisation.**

Votre objectif : **faire grandir votre portefeuille clients et contribuer durablement au développement d'APEM sur ses marchés.**

Votre profil et vos compétences :

Nous recherchons avant tout une personnalité commerciale : **curieuse, autonome, tenace et orientée résultats.**

Vous avez :

- Une **formation supérieure commerciale et/ou technique** ;
- Une première expérience réussie dans la **vente BtoB**, idéalement dans un environnement industriel, technique ou technologique ;
- Une réelle appétence pour la **prospection et le développement commercial** ;
- La capacité à comprendre les besoins d'un client et à dialoguer avec des **interlocuteurs techniques et décisionnaires** ;
- Une bonne maîtrise des **techniques de vente et de négociation BtoB** ;
- Un bon niveau d'anglais professionnel, **à l'oral comme à l'écrit** ;
- Une bonne maîtrise des outils CRM et du Pack Office.

Vous êtes...

- **Chasseur(se)** : vous aimez ouvrir de nouvelles portes et créer des opportunités ;
- **Développeur(se)** : vous savez transformer une relation client en partenariat durable ;
- **Curieux(se)** : les produits techniques et les environnements industriels vous intéressent ;
- **Autonome et organisé(e)** : vous savez gérer vos priorités et votre activité ;
- **Persévérant(e)** : vous ne renoncez pas au premier "non" ;
- **À l'aise dans les échanges** : vous aimez convaincre, négocier et construire des relations de confiance ;
- **Orienté(e) résultats**, tout en gardant le sens du collectif.

Une **sensibilité technique ou une appétence pour les environnements industriels** sera particulièrement appréciée.

Contrat & Localisation : CDI temps complet – travail en journée – En **home Office**, dans le **Grand Est de la France**.

Salaire & Avantages : selon profil et expérience + mutuelle + prévoyance + forfait indemnité kilométrique mensuel + accords d'intéressement & participation + tickets repas voiture fonction, package fixe + variable + Déplacement à prévoir / nuit hôtel + home office
Formation sur le produit

Contact : stephanie.bras@apem.com, Assistante Ressources Humaines

Qui sommes-nous ?

Le groupe APEM est un des premiers fabricants mondiaux d'interfaces homme-machine (Interrupteurs, joysticks, claviers, solutions intégrées, indicateurs, solutions de mobilité...). Nous développons, fabriquons et commercialisons une large gamme de produits de pointe pour des marchés exigeants et diversifiés comme le médical, l'automatisme et les engins industriels ou de chantier, la défense ou les transports.

Aujourd'hui, intégré avec le groupe japonais IDEC, nous sommes implantés globalement. Avec plus de 3 500 salariés, des distributeurs et clients à travers le monde, ainsi que des sites de production sur tous les continents.

Nous vous offrons l'opportunité d'intégrer une entreprise forte de plus de 70 ans d'histoire, riche de savoir-faire technologiques de pointe. Notre groupe a su se construire au sein d'un écosystème local qui nourrit des valeurs d'entreprise fortes, tout en étant un acteur international. Nous avons pour ambition d'accélérer notre développement en capitalisant avec agilité sur ce qui a fait notre ADN : qualité de nos produits, sécurité, satisfaction de nos clients, conquête de marchés, croissance pérenne, proximité avec nos équipes & partenaires, excellence & innovation.