



Description de poste

Ingénieur Commercial (H/F) – i2S Solutions

i2S est une PME spécialisée dans la conception, la fabrication et la vente en France et à l'international de solutions à forte valeur ajoutée dans le secteur de l'optronique, de l'électronique et du logiciel.

Nos solutions d'imagerie du « Photon au Cloud » s'appliquent à de nombreux secteurs d'activités : santé, bien être, agroalimentaire, numérisation du patrimoine, imagerie sous-marine, et plus largement à toutes les industries.

Nous recherchons une personne d'expérience dont la mission sera de faire la promotion de notre offre [Irisolution](#) auprès de prospects et clients afin de mettre en œuvre des projets d'application en vision intégrée (caméras spécifiques ou systèmes de vision).

Votre mission sera de mettre en place des collaborations auprès de nouveaux clients afin de développer des produits OEM qu'i2S fabriquera ensuite sur son site de production de Cestas.

La société connaît ces dernières années une très forte croissance dans ce domaine et souhaite donc renforcer son équipe Solutions. Pour accompagner le développement de notre activité, nous cherchons un(e) Ingénieur Commercial.

Poste

Titre du Poste	Ingénieur Commercial
Pays	France
Rattachement	Direction Commerciale
Durée de la mission	CDI

Descriptif du poste

Rattaché au Directeur Commercial & Marketing i2S, vous ferez partie de l'équipe commerciale i2S Solutions pour :

1. Assurer la promotion d'Irisolution en prospectant activement un territoire géographique ou des secteurs d'activités prédéfinis.
2. Mettre en place de nouveaux partenariats pour la fabrication de caméras spécifiques et/ou systèmes de vision intégrée.
3. Définir une stratégie de développement et analyser rapidement les besoins des acheteurs potentiels.



Description de poste

4. Réaliser, voire dépasser, les objectifs commerciaux (quantitatifs et qualitatifs) qui vous sont fixés en répondant aux besoins des clients et prospects, sur un secteur déterminé et dans le respect de la stratégie commerciale de l'entreprise.

Vos activités principales seront de :

- Prospecter de nouveaux clients sur un territoire et/ou secteur prédéfini en vous appuyant sur les orientations définies par le Marketing Stratégique et en maximisant l'utilisation des outils numériques
- Promouvoir Irisolution auprès des communautés pertinentes : salons, pôles métiers etc
- Analyser et comprendre les besoins des clients et leur proposer une solution adaptée
- Répondre aux appels d'offres avec l'aide de notre Ingénieur Système Solutions
- Participation à l'élaboration de la proposition technique
- Elaboration des propositions commerciales en conformité avec la politique commerciale
- Effectuer un « reporting » régulier et mettre à jour la base de données et CRM clients
- Assurer le suivi des produits ou prestations vendues jusqu'au paiement du client
- Participation au suivi et à l'avancement des projets

Profil recherché

- Expérience de 5 à 10 ans dans la mise en place de partenariat de développement de produits et/ou la vente de produits électroniques, techniques et de logiciels ; idéalement dans le domaine de l'imagerie.
- Anglais : courant.
- Bon relationnel (travail en équipe, contacts internes/externes)
- Organisé(e) et structuré(e), bon esprit d'analyse et de synthèse
- Réactivité, disponibilité, flexibilité
- Engagé et très mobile

Vous savez travailler de manière autonome, dans le cadre des missions fixées.

Vous vous êtes reconnu(e)s dans cette offre et vous partagez les valeurs d'i2S ?
Rencontrons-nous !

Postulez : [ici](#)