



Offre d'emploi

Intitulé du poste : **Business Développeur /Responsable Technico-Commercial**

Type de contrat : CDI

Rémunération et avantages : A négocier selon vos compétences et votre expérience professionnelle

Expérience : Au minimum de **5 ans** en commerce B to B de produits et solutions techniques

Mots clés : Matériaux composites /Mesures et contrôles non destructifs/SHM /Business Développeur/ gestion de grands comptes/ vente d'études et de produits/développement commercial

L'entreprise :

SENSE in® développe et produit des **solutions de monitoring** innovantes basées sur des **capteurs, nano-senseurs thermomécaniques QRS®** sensibles à la déformation, la pression, la température, l'humidité ... Nos capteurs, issus de 10 ans de recherche scientifique, sont intégrés à cœur de pièces **composites** pour suivre leur fabrication (**Process Monitoring**), leur comportement et leur état de santé en usage (**Structural Health Monitoring**).

Les solutions SENSE in® collectent des données pour **améliorer l'expérience produit** et les **performances industrielles**. Nos solutions évaluent en temps réel ou périodiquement les caractéristiques attendues et alertent sur les comportements anormaux, les dépassements de seuil, les endommagements pour des applications dans les domaines des énergies vertes, du nautisme, de l'automobile, de l'aéronautique, de la défense...

Vous souhaitez évoluer dans un **contexte agile** de PME dédiée aux solutions industrielles du futur ? Vous savez développer et pérenniser des accords commerciaux avec de grands comptes et avez une forte appétence pour la mesure et/ou les matériaux composites ? Alors venez nous rejoindre !! Ce poste est à pourvoir à **Lorient** en Bretagne sud.

Vos missions :

- **Démarcher** les prospects et clients potentiels et rédiger les offres technico commerciales.
- Définir et mettre en place la **stratégie de développement** commercial sur les marchés priorisés par la Direction Générale.
- **Négocier** les contrats et assurer le suivi contractuel et commercial des affaires avec l'aide des chefs de projets.
- **Animer** une équipe commerciale appelée à s'agrandir.
- Assurer la **veille concurrentielle et sectorielle** pour alimenter les décisions du CODIR.
- Contribuer au **développement des différents supports marketing** : site web, présentations, fiches commerciales produits, démonstrateurs....
- Piloter les revues d'offres, de commande et la réalisation du bilan économique des projets gérés.
- Etablir et suivre les **indicateurs de performance** de l'activité.
- Suivre et rendre compte auprès de la Direction générale des résultats de votre activité.

Votre profil :

- Formation **Bac +3/+5** avec la justification d'une expérience significative de **5 ans minimum** dans la commercialisation de produits techniques en **B to B**, idéalement dans le domaine des **matériaux** et/ou des **contrôles non destructifs** et/ou **SHM**.
- Capacité à **développer des argumentaires** de vente pour de nouvelles applications.
- Connaissances **pluridisciplinaires techniques**.
- **Aisance** dans les contacts et les relations commerciales qui sont appelées à durer.
- **Autonome** avec des **aptitudes à travailler en équipe** et sachant rendre compte.
- Profil **organisé, méthodique et rigoureux**, doté d'un esprit **d'analyse et de synthèse**.
- Capacité de **coordonner plusieurs activités** en tenant compte des priorités.

Pour postuler :

Patrice Letessier, Directeur Général p.letessier@sense-in.fr