

Technico-commercial H/F

EMG2 est un acteur majeur dans la commercialisation de matériel électrique et électronique. Nous accompagnons nos clients industriels et technologiques en leur proposant des solutions innovantes et adaptées à leurs besoins.

En tant que **Technico-Commercial en CDI**, vous jouerez un rôle clé dans le développement du portefeuille clients et la promotion de nos solutions techniques de **contrôle moteur** et d'**électronique de puissance** dans les environnements **militaire et spatial**.

Vos principales responsabilités seront :

Développement commercial

- Prospecter et fidéliser un portefeuille de clients B2B
- Rédiger les offres commerciales et négocier les contrats
- Assurer le suivi des commandes et garantir la satisfaction client
- Analyse approfondie du marché afin de repérer de nouvelles opportunités commerciales et segments de clientèle potentiels
- Veille concurrentielle pour anticiper les tendances et ajuster la stratégie commerciale
- Veille technologique
- Assister à des salons professionnels, conférences et foires pour accroître la visibilité de l'entreprise




Conseil technique et support

- Accompagner les clients dans le choix des produits et solutions adaptées à leurs projets : identifier les besoins techniques des clients et proposer des solutions cohérentes
- Travailler en étroite collaboration avec les équipes internes (support, logistique...)
- Faire le suivi SAV en collaboration avec les équipes techniques et les fournisseurs

Profil recherché

- Bac+2 à Bac+5 en électrotechnique, électronique, commerce technique ou équivalent
- Expérience de 2 à 5 ans dans un poste similaire (B2B, matériel électrique/électronique, environnement militaire et spatial)
- Disponibilité pour déplacements fréquents, principalement en France et les pays limitrophes
- ✓ Bonne connaissance des produits électriques et électroniques
- ✓ Bonne connaissance des produits de contrôle moteur et de l'électronique de puissance
- ✓ Fibre commerciale et goût du défi
- ✓ Excellentes compétences en communication et négociation
- ✓ Capacité à vulgariser des concepts techniques
- ✓ Maîtrise de l'anglais professionnel et technique

Pourquoi nous rejoindre ?

-  Entreprise en pleine croissance et reconnue sur son marché
-  Opportunités d'évolution et de montée en compétences
-  Rémunération attractive avec variable motivant

Informations supplémentaires

Lieu : 91140 Villebon-sur-Yvette, Île-de-France

Type de contrat : CDI

Salaires : 30 à 50K€ selon expérience, part variable proportionnelle aux performances commerciales

Avantages : chèques déjeuner et intéressement

Prêt(e) à relever le défi ? Envoyez votre CV et lettre de motivation à didier.andrieu@emg2.com.