

INOVANCE



INOVANCE TECHNOLOGY France est la filiale française du groupe international INOVANCE qui conçoit et produit des solutions d'automatisation industrielle innovantes dédiées à de multiples secteurs (machine-outil, textile, agroalimentaire, imprimerie, emballage, compresseur d'air, ascenseurs, véhicules électriques...).

Pour notre division Automotive (new energy powertrain and power supply systems), nous souhaitons créer un équipe dynamique répondant à des projets ambitieux dans le secteur des véhicules électrifiés.

A ce titre, nous recrutons **un(e) Chargé(e) de clientèle (Account manager) en CDI**.

Description du poste

En lien avec la directrice de la division Automotive et le directeur des ventes, vous avez pour mission de développer le portefeuille Clients et le Chiffre d'Affaires.

Pour ce faire, vous participez à la définition et à la mise en œuvre d'une stratégie commerciale.

A l'écoute du besoin du client, vous établissez des offres pertinentes et conformes aux attentes et exigences du client, et vous participez aux négociations.

Vous visitez hebdomadairement nos clients principalement basés en région parisienne.

Vous analysez les positions des concurrents et vous participez à déterminer les objectifs de vente en fonction de la connaissance du marché.

Vous participez aux réunions d'équipe Projets afin d'expliquer et de défendre le point de vue du client en termes de qualité, de coût, de délais de livraison et afin de satisfaire ses exigences techniques.

Vous effectuez régulièrement un reporting à votre responsable tant que sur les dossiers en cours que sur les objectifs commerciaux.

A votre arrivée dans l'entreprise, une période d'intégration est prévue afin de vous permettre de vous imprégner de la culture de notre entreprise, de nos produits et de notre organisation.

Vous bénéficierez d'une formation technique et commerciale adaptée pour vous permettre d'être autonome sur votre poste.

Profil recherché

De formation Bac +3 minimum en Commerce, vous avez une expérience réussie d'au moins 2 ans sur un poste similaire dans un environnement industriel innovant. Vous avez de compétences commerciales et avez évolué dans le secteur des véhicules électrifiés.

A l'aise dans la négociation commerciale, vous possédez un excellent relationnel client et faites de la satisfaction client une

priorité.

Autonome et organisé(e), vous êtes doté(e) d'un bon esprit d'analyse et êtes ouvert(e) à la culture d'entreprise chinoise.

La maîtrise de l'anglais et du français est obligatoire. Une autre langue serait un plus.

Description des conditions d'emploi et de travail

Ce poste est ouvert en CDI à temps plein avec un statut cadre.

Forfait en jours (donc RTT)

Itinérance principalement sur la région parisienne

Poste en télétravail

Convention métallurgie

Salaire proposé : 45 k€ - 60 k€ selon profil

Mutuelle prise en charge à 100% par l'entreprise

Véhicule de fonction à usage professionnel et privé

Pack téléphone et PC portable

Merci d'adresser votre candidature à Vinciane Pujols

vinciane.pujols@inovance.eu / Tel.: 05 59 40 10 54

**Inovance Technology France - 11 Avenue de Canteranne - Cité de la Photonique – Bât. Elnath
33600 PESSAC**