



Acteur majeur du marché de l'information dynamique en Europe, Lumiplan conçoit et met en œuvre des solutions innovantes pour répondre aux besoins constants de communiquer de ses clients. Présent sur les marchés de l'information voyageur dans les transports, de **la communication citoyenne dans les villes** et de l'information dans les stations de ski, Lumiplan propose des solutions pour communiquer une information temps réel adaptée à chaque contexte.

Le groupe connaît une croissance continue depuis sa création en 1972. Actif auprès de plus de 4 000 clients et présent dans plus de 20 pays dans le monde, Lumiplan réalise un Chiffre d'Affaires de 45 M€. Le Groupe emploie plus de 240 collaborateurs répartis en France et à l'international.

Nous poursuivons notre fort développement et souhaitons renforcer nos équipes.

Nous recrutons dans le cadre d'un CDI (création de poste), un ou une :

INGENIEUR(E) COMMERCIAL(E)

En lien avec une équipe commerciale sédentaire vous serez responsable de la commercialisation de nos produits SMART CITY de communication dynamique. Concrètement, ces produits sont **des applications smartphone et des panneaux d'information citoyenne**. Véritable Leader sur notre marché, nos liens avec nos clients (collectivités/mairies), la qualité de produits, notre stratégie de développement, sont des éléments clés facilitant votre future réussite.

Notre force de vente s'appuie à la fois sur une gamme produits que nous concevons et développons avec nos équipes d'ingénieurs et sur des équipes techniques terrain chargées de la mise en service et de la maintenance des panneaux.

Vos principales missions seront :

- Développer et gérer un portefeuille de clients et prospects constitués d'élus et de responsables de services dans les collectivités publiques
- Générer un secteur géographique ou sur un marché défini un chiffre d'affaires lié à des ventes de produits ou de services,
- Assurer le suivi des comptes,
- Participer à la définition et à la promotion des offres commerciales produits et services de la société,
- Réaliser les réponses financières aux appels d'offres présente les dossiers devant les instances de validation et négocie, le cas échéant, les différents accords avec les décideurs,
- Effectuer des reporting réguliers à sa hiérarchie,
- Mettre à jour de la base de données clients (CRM),
- Contribuer à la veille concurrentielle,
- S'assurer de la bonne traçabilité et conservation des dossiers traités,
- Participer à l'évolution de l'offre commerciale produit / service.

Parlons de vous :

Vous avez un véritable esprit de compétition (nous sommes leader, nous souhaitons le rester et faire toujours mieux), vous êtes autonome (travail en Home-office, et en totale confiance), bon communicant (la clé d'une bonne intégration et d'une bonne complémentarité avec l'équipe) et surtout, vous souhaitez vous investir dans un projet ambitieux pour notre activité Smart City.

Votre connaissance des collectivités locales et des circuits décisionnels serait un plus.

Lieu de travail : Bordeaux / Toulouse – Déplacements à prévoir 2 à 3 jours par semaine (Grand Sud-Ouest)

Type d'emploi : CDI / Cadre / Véhicule ...