



Notre Groupe est aujourd'hui un des leaders européens spécialisé dans la conception, la fabrication et l'installation de systèmes d'information et de communication électroniques à destination du grand public, notamment **dans le secteur du transport de voyageurs**. Avec plus de 250 collaborateurs et 50 millions d'euros de chiffre d'affaires (effectif et CA doublés en quelques années), nous sommes le partenaire de plus de 1000 collectivités locales et entreprises privées réparties en France et dans le monde. Nous poursuivons notre fort développement et souhaitons renforcer nos équipes. Nous recrutons un :

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

INGENIEUR(E) COMMERCIAL(E)

Vous serez responsable de la commercialisation de nos produits SMART MOBILITY (70 à 80% de l'activité, équipement des bus, cars et tramways en information voyageurs) et SMART CITY (20 à 30 % de l'activité, équipement des collectivités en système de communication dynamique (panneaux et applications smartphone)).

Concrètement, vos futurs produits sont des **girouettes** (bandeaux lumineux sur les véhicules), des **écrans embarqués dans les bus et tram** informant les voyageurs, des **applications smartphone et des panneaux d'information citoyenne**. Véritable Leader sur notre marché, nos liens avec nos clients (AOM, constructeurs, 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 produit 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 produits.

Vos principales missions seront :

- Développer et gérer un portefeuille de clients et prospects
- Générer sur votre secteur géographique un chiffre d'affaires/MB lié aux ventes de produits ou de services en lien avec nos objectifs,
- Assurer le suivi des comptes,
- Participer à la définition, à l'évolution et à la promotion des offres commerciales produits et services de la société,
- Réaliser les réponses financières aux appels d'offres présenter les dossiers devant les instances de validation et négocier, le cas échéant, les différents accords avec les décideurs,

- Effectuer des reportings réguliers à sa hiérarchie,
- Mettre à jour de la base de données clients (CRM),
- Contribuer à la veille concurrentielle,

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.

Vous connaissez le marché des transports publics et/ou des collectivités locales et des circuits décisionnels ainsi que le secteur géographique du sud de la France (une présence locale/terrain indispensable pour renforcer les liens avec nos clients).

Lieu de travail : Région PACA - Déplacements à prévoir 2 à 3 jours par semaine

Localisation : département 13, 06 ou 83