

Nos Réf. : REC-TECHNICO COMMERCIAL EXPORT EMEA-072019
Objet : RECRUTEMENT TECHNICO COMMERCIAL EXPORT EMEA(H/F)

Informations Complémentaires :

- Unité d'accueil : EXAVISION (www.exavision.com)
- Type de contrat : CDI
- Statuts : Cadre
- Date de début souhaitée : Dès que possible
- Lieu (adresse) : Milhaud Nîmes, Gard (30)
- Rémunération : Selon profil et expériences (Fixe + commissions)
- Avantages sociaux : Tickets restaurant,
Mutuelle - avec garantie famille - prise en charge à 75% par Exavision

Domaine : Vidéo Protection, Systèmes Optroniques de Défense, Logiciels associés

Poste (Intitulé) : **INGENIEUR TECHNICO COMMERCIAL EXPORT EMEA (H/F)**

PME française, située dans le Gard (30), spécialisée dans la fabrication de systèmes optroniques de hautes technologies pour le domaine de la défense, de la sécurité intérieure et du nucléaire, recherche dans le cadre de son développement à l'international un Ingénieur Technico Commercial Export EMEA (H/F).

Sous la responsabilité du Directeur Commercial, vous participerez activement au sein d'une équipe au développement de l'activité commerciale à l'export (région principale EMEA) dans les domaines de l'optronique appliquée à la vidéo-protection de sites sensibles, la Sécurité des infrastructures critiques et l'équipement des vecteurs de la Défense (terrestre et maritime).

Responsabilités :

- Prospection commerciale (région principale EMEA)
- Mise en place et animation d'un réseau de distribution
- Gestion du portefeuille clients (devis, prise et suivi des commandes, suivi financier)
- Démonstration des produits et solutions, support de premier niveau aux clients
- Participation aux salons et événements
- Planification et rapports des activités
- Relations fournisseurs (échanges technico-commerciaux)

Produits commercialisés:

- Produits de vidéo protection avec des composants hardware et software
- EOS téléopérées avec caméras visibles, bas niveau de lumière, thermiques et thermographiques
- Solutions hybrides fixes et embarquées, environnements civils et militaires
- Solutions globales intégrant des radars terrestres et des effecteurs non létaux



Clientèle ciblée :

- Intégrateurs dans le secteur de la Défense, grands donneurs d'ordres
- Utilisateurs et intégrateurs des marchés de la sécurité intérieure et de la vidéo protection
- Clients étatiques (Ministères, Douanes, OIV, Centres de recherche,)

Compétences :

- Excellente communication et aisance relationnelle
- Sens commercial avec une envie de développer de nouveaux business, clients...
- Business focus
- Anglais courant
- Une autre langue serait un plus

Outils à disposition :

- Pack Pro Commercial (Ordinateur portable et téléphone mobile)

Qualités requises :

- Rigueur, sens de l'organisation
- Autonomie et tenacité
- Qualités d'écoute et de pédagogie, intérêt des cultures du monde
- Motivé par le challenge

Profil recherché :

- Niveau : BTS minimum à Bac +5 + Spécialisation commerce international
- Expérience de 5 ans minimum sur les marchés Défense et Sécurité dans les secteurs technologiques, optronique de préférence.
- Permis B

Saisissez l'opportunité de travailler dans un environnement innovant et tourné vers l'avenir en nous faisant parvenir votre candidature.