

Ingénieur d'affaires - National

Finalité de l'emploi :

- Développer les affaires et renforcer la présence sur le marché, établir des devis, et assurer le succès des projets en collaboration avec le bureau d'études.

Relation de travail internes/externes :

- Interne :
 - Interlocuteurs : Direction, Équipe Commerciale, Bureau d'Études, Production.
 - Nature des Relations : Collaboration étroite avec l'équipe interne, en particulier avec le Responsable Commercial qui assure la supervision hiérarchique.
- Externe :
 - Interlocuteurs : Clients, Partenaires.
 - Nature des Relations : Prospection de nouveaux clients, réponse aux appels d'offres, construction du dossier technique et suivi des affaires.

Description des activités significatives :

- À partir des objectifs commerciaux, prospecte de nouveaux clients et suit activement le portefeuille client.
- À partir des opportunités d'affaires, répond aux appels d'offres stratégiques
- À partir des besoins clients, préconise des solutions adaptées, en collaboration avec le bureau d'études et la production.
- Étudie les données techniques et prend en compte les aspects clients en amont de la commande.
- En interface entre le client et les équipes internes, participe à la construction du dossier technique et de l'offre commerciale.
- Assure le suivi des affaires en coordination avec l'équipe commerciale
- Garantit la satisfaction client et la conformité avec le cahier des charges.

Responsabilités exercées et latitude d'action :

- Garantie de l'emploi : Contribuer à la garantie du chiffre d'affaires en développant de nouvelles affaires et en maintenant des relations positives avec les clients existants.
- Responsabilité fonctionnelle : Gérer l'ensemble du processus de vente depuis la prospection jusqu'à la satisfaction client.
- Responsabilité d'encadrement : Sans responsabilité hiérarchique. Peut être amené à coordonner des projets avec l'équipe interne.
- Nature des instructions reçues : Reçoit des directives du responsable commercial et du directeur pour aligner les activités sur les objectifs stratégiques de l'entreprise.
- Limites d'autonomie : Autonomie dans la gestion des opportunités d'affaires, la proposition de solutions techniques, la négociation des contrats, et la gestion des projets.
- Degré d'initiative : Proposer des solutions innovantes pour répondre aux besoins clients.
- Supervision hiérarchique : Supervision étroite par le responsable commercial et le directeur, avec des revues régulières des performances et des rapports d'avancement.

Connaissances professionnelles spécifiques :

- Possède des compétences techniques solides et une compréhension approfondie des produits et services de l'entreprise.
- Excellentes compétences en négociation et en communication.
- Capacité à gérer des projets de manière autonome et à collaborer efficacement avec des équipes multidisciplinaires.
- Connaissance des secteurs Nucléaire, Défense, Civil et des grands donneurs d'ordre nationaux.
- Maîtrise des outils informatiques liés au bon fonctionnement du processus