



Descriptif de fonction		N° Fiche : DDP006
Titre de la fonction exercée : Ingénieur Technico-Commercial (H/F)		
Direction : Direction du Développement et des Projets (DDP)	Département : Développement et Projets	
Fonction du N+1 : Directeur du Développement et des Projets	Lieu de Travail : NANTES (Bouguenais)/déplacements	
Type de contrat : CDI	Statut : Cadre	
Rôle		
<p>L'IRT Jules Verne est un centre de recherche industriel mutualisé dédié au manufacturing. Il vise l'amélioration de la compétitivité de filières industrielles stratégiques par des ruptures technologiques sur les procédés de fabrication. Sa recherche se focalise sur des sujets appelant des débouchés sur les marchés à court et moyen termes et son cœur d'activité porte sur l'élaboration de briques technologiques génériques et multifilières sur 3 axes majeurs : Conception intégrée produit/process Procédés innovants Systèmes de production flexibles et intelligents.</p> <p>Il regroupe, sur un même site près de Nantes, des industriels, des établissements de formation, des laboratoires de recherche appliquée publics et privés, des moyens de prototypage et de démonstration industrielle.</p> <p>Sous la responsabilité hiérarchique du Directeur du Développement et des Projets, l'Ingénieur Technico-Commercial(e) assure la mise en œuvre opérationnelle des actions commerciales validée par la Direction du Développement et des Projets pour développer le chiffre d'affaires des prestations liées au savoir-faire et aux équipements technologiques de l'IRT Jules Verne.</p> <p>Dans le cadre de ses missions, l'Ingénieur Technico-Commercial(e) travaillera étroitement avec :</p> <ul style="list-style-type: none">• Les équipes de la Direction de l'Expertise et de la Recherche (DER) .• Les équipes de la Direction des Equipements et des Moyens (DEM) pour la prospection et la vente de prestations liées à l'utilisation des équipements de l'IRT Jules Verne• Du Responsable Propriété Intellectuelle de la Direction du Développement et des Projets (DDP) .		
Missions principales – Relations		
<p>Il/elle est en charge des missions suivantes :</p> <ul style="list-style-type: none">• Mettre en place un plan d'actions commerciales en ligne avec la stratégie de l'IRT Jules Verne,• Réaliser un process écrit « PROPOSITION COMMERCIALE » de la phase prospection / Avant-vente à la phase de gestion/ suivi des affaires (SAP) et ce, en relation avec les différentes parties prenantes (DEM, DER, DAF)• Réalisation d'une étude de marché pour établir le prix du marché sur les équipements mutualisés de l'IRT JV• Réaliser les objectifs de chiffre d'affaires en veillant au respect des marges• Animer, fidéliser et développer une clientèle industrielle (Grands Comptes, PME-PMI)• Assurer un rôle de conseil technique auprès des clients,• Préconiser l'ensemble de la gamme de produits (Equipements, Expertises technologiques, Brevets,) aux différents acteurs du marché,• Assurer une veille concurrentielle afin d'identifier les forces et faiblesses de l'IRT Jules Verne par rapport au marché.• Construire et mettre à jour des outils d'aide à la vente;• Prospecter de nouvelles cibles (futurs membres et clients) en France et à l'international ;• Réaliser les devis clients, enregistrer (SAP) et suivre les commandes ;		

- Organiser et participer à des actions de promotion et de communication (salons,...) en France, en Europe et à l'International ;

Compétences

Savoir <small>Connaissances théoriques</small>	Savoir-faire <small>Compétences méthodologiques & organisationnelles</small>	Savoir-être <small>Compétences relationnelles & comportementales</small>
<ul style="list-style-type: none"> • Développement d'une offre commerciale • Développement d'outils de développement commercial (calcul de prix, Marge, Business Plan) • Anglais : courant 	<ul style="list-style-type: none"> • Maîtrise des méthodes d'élaboration de plans de prospection (analyse de marché, détermination des cibles, plan d'actions,...) • Conception d'opérations destinées à développer la vente des produits ou de services 	<ul style="list-style-type: none"> • Tempérament commercial • Excellent négociateur • Détermination et capacité à convaincre • Culture du résultat et de l'efficacité économique • Excellentes qualités relationnelles • Aisance dans la communication orale et écrite. • Sens de la confidentialité • Sens des responsabilités, prise d'initiative • Esprit d'équipe
Profil souhaité <small>Formation, expériences ...</small>	<ul style="list-style-type: none"> • Bac+2/3 minimum • Expérience de 3 années dans le développement commercial pour une entreprise et si possible en lien avec la R&D • Profil idéal : Ingénieur Technico-Commercial 	
<small>Crée par : DRH</small>		<small>Date : 10/08/17</small>