

NOUS RECRUTONS



INGENIEUR COMMERCIAL (H/F)

FICHET SECURITY SOLUTIONS | CDI | BALDENHEIM

**L'innovation dans la sécurité, notre ADN depuis plus de 200 ans !
Que diriez-vous d'un poste au sein d'un constructeur leader dans le
domaine de la sécurité ?**

Qui sommes-nous ?

Fichet Group est un leader dans la sécurité des personnes, des biens et des données.

Depuis plus de 200 ans, le groupe conçoit et fabrique des solutions innovantes alliant produits de haute sécurité et services sur mesure.

Avec une expertise reconnue en gestion des risques et des menaces, Fichet propose une gamme complète de solutions, incluant du contrôle d'accès, des coffres-forts et portes blindées.

Présent à l'international, le groupe s'engage à garantir l'excellence, la fiabilité et la satisfaction de ses clients.

Rejoindre Fichet, c'est intégrer une entreprise innovante, à taille humaine, portée par une culture d'exigence et d'innovation.

Et c'est dans un contexte de recherche de croissance que vous intervenez !

Au sein de la région Est, vous pilotez le développement commercial auprès de clients grands comptes du secteur luxe et retail, sur une offre de solutions de sécurité hautement techniques : appareils de transfert, vidéosurveillance, enceintes de sécurité modulaires, portes, cloisons..

Votre mission : développer votre secteur, dynamiser la base clients existante et mener une prospection active pour ouvrir de nouvelles opportunités. Vous êtes le référent commercial de votre territoire et portez une offre à forte valeur ajoutée.

NOUS RECRUTONS



Développement de l'activité commerciale :

- Élaborer et déployer un plan de développement commercial ambitieux, aligné sur les enjeux du marché et les objectifs du groupe.
- Répondre aux appels d'offres et rédiger des propositions sur mesure, en lien avec les équipes support et chefs de produits.
- Négocier et piloter les projets commerciaux, de la détection du besoin à la signature.
- Développer et fidéliser les clients grands comptes existants, proposer des solutions adaptées ou des évolutions de parcs.
- Assurer une prospection active et continue : nouveaux clients, nouveaux segments, nouvelles opportunités.
- Anticiper les évolutions des parcs clients, construire une vision pluriannuelle du business.
- Promouvoir la gamme complète Fichet : démonstrations, événements clients, visites d'usine, showrooms.

Reporting d'activité :

- Suivre et analyser votre portefeuille : commandes réalisées, prévisionnel, devis, carnet d'affaires.
- Alimenter le CRM : comptes-rendus de visite, actions, suivi clients.
- Contribuer aux budgets et aux revues trimestrielles.
- Remonter les dysfonctionnements ou insatisfactions afin d'améliorer en continu notre qualité de service.

Ce poste est fait pour vous si :



- Vous êtes titulaire d'un Bac +2 minimum (type DU / TC) et justifiez d'au moins 3 ans d'expérience commerciale dans un environnement technique et en vente complexe auprès de grands comptes.
- Vous avez une forte appétence pour la prospection, la conquête et le développement de comptes.
- Vous aimez les produits complexes et idéalement, vous possédez des connaissances en électrotechnique, sûreté ou environnement industriel.
- Vous êtes reconnu pour votre dynamisme, votre organisation, votre persévérance et vos qualités relationnelles.
- Vous recherchez un poste challengeant où chaque action compte, dans un contexte de transformation positive.
- Vous avez l'esprit d'équipe et l'envie de contribuer à la réussite collective

Si tous les éléments sont réunis, alors rencontrons-nous.

N'hésitez pas à transmettre votre candidature 

Afin de se conformer aux nouvelles exigences du Règlement Général sur la Protection des Données, en vigueur depuis le 25 mai 2018, Fichet Group a mis à jour sa politique de confidentialité à l'égard des données à caractère personnel des candidats.