

### L'innovation dans la sécurité, notre ADN depuis 200 ans !

Leader dans le domaine de la sécurité, **Fichet Group** développe des solutions dédiées à la protection des entreprises, services publics, commerces pour faire face aux risques des plus courants jusqu'aux plus extrêmes. **Fichet Group** mobilise sa créativité et son expertise pour que ses clients puissent vivre en toute sécurité dans un monde où les risques d'attaques sont en permanente évolution.

Dans le cadre de son développement, **Fichet Security Solutions France**, filiale de Fichet Group, recherche :

## Ingénieur Commercial (H/F) CDI | Nantes – Secteur OUEST

Au sein de votre secteur géographique région OUEST, vous aurez la charge d'animer l'activité commerciale sur un portefeuille de produits techniques dans le domaine de la sécurité (portes, fenêtres sécurité, contrôles d'accès, SAS sécurité, coffres...). A ce titre vos missions seront les suivantes :

#### ► Développement de l'activité commerciale :

- ✓ Mettre en place un plan de développement commercial en fonction des besoins des clients et des objectifs commerciaux à réaliser,
- ✓ Répondre aux appels d'offres et rédiger les propositions commerciales avec l'assistance des services supports et des chefs de produit,
- ✓ Assurer la négociation commerciale des projets,
- ✓ Développer et maintenir le portefeuille des clients existants : visiter les clients régulièrement afin de proposer de nouvelles solutions, ou des évolutions de parcs existants,
- ✓ Assurer de façon permanente la prospection de nouveaux clients, ou segments de clientèle,
- ✓ Réaliser des projections dans le temps de l'évolution des parcs clients et des projets pluriannuels,
- ✓ Promouvoir les produits de l'offre globale Fichet auprès des clients : organisation de démonstrations (show-room), visites d'usine, évènements spécifiques,

#### ► Reporting d'activité :

- ✓ Réaliser et suivre le reporting des commandes de son portefeuille client (réalisé et prévisionnel),
- ✓ Gérer le carnet de devis, commandes,
- ✓ Faire remonter les mécontentements clients,
- ✓ Enregistrer son activité commerciale et gérer son portefeuille clients, CR de visite et devis sur le CRM,
- ✓ Aider à la construction budgétaire de son portefeuille et à ses updates trimestrielles.

### Profil

De formation Bac+2 type DUT Technique de Commercialisation avec au moins 5 ans sur des fonctions commerciales dans un environnement technique impérativement. A l'aise avec la prospection, vous êtes dynamique, organisé, persévérant, doté d'excellentes qualités relationnelles avec une bonne capacité d'écoute.

**Adressez-nous votre candidature (CV + lettre de motivation) à l'adresse email suivante :**

[recrutement@fichetgroup.com](mailto:recrutement@fichetgroup.com)

*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.*