

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

La sécurité est l'affaire de tous, y prendre part est un métier qui fait sens.

Notre ambition est de proposer 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 notre développement, **Fichet Security Solutions France**, filiale de Fichet Group, recherche un :

Ingénieur Commercial (H/F) CDI | Vélizy (78) – Secteur IDF

Au sein de votre secteur géographique région IDF, vous aurez en 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 :

- ✓ Vous mettez en place un plan de développement commercial en fonction des besoins des clients et des objectifs commerciaux à réaliser,
- ✓ Vous répondez aux appels d'offres et rédigez les propositions commerciales avec l'assistance des services supports et des chefs de produit,
- ✓ Vous assurez la négociation commerciale des projets,
- ✓ Vous développez et maintenez le portefeuille clients existants : visitez les clients régulièrement afin de proposer de nouvelles solutions, ou des évolutions de parcs existants,
- ✓ Vous assurez de façon permanente la prospection de nouveaux clients, ou segments de clientèle,
- ✓ Vous réalisez des projections dans le temps de l'évolution des parcs clients et des projets pluriannuels,
- ✓ Vous faites la promotion des produits de l'offre globale Fichet auprès des clients : organisation de démonstrations (show-room), visites d'usine, évènements spécifiques.

► Reporting d'activité :

- ✓ Vous réalisez et suivez le reporting des commandes de votre portefeuille client (réalisé et prévisionnel),
- ✓ Vous gérez le carnet de devis, commandes,
- ✓ Vous faites remonter les mécontentements clients,
- ✓ Vous enregistrez votre activité commerciale et gérez votre portefeuille clients, CR de visite et devis sur le CRM,
- ✓ Vous aidez à la construction budgétaire de votre portefeuille et à vos updates trimestrielles.

Profil

Vous êtes issus d'une formation Bac+2 type DUT Technique de Commercialisation et vous justifiez de 5 ans d'expérience sur des fonctions commerciales dans un environnement technique impérativement. Vous êtes à 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 [ici](#) !

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.