

## Ingénieur Technico-Commercial France F/H



CDI



Annecy



&gt; 5 ans

### À propos

Située à proximité d'Annecy, la société RX Solutions est le leader Français en Radioscopie et Tomographie Industrielles par rayons X. Nous développons des équipements d'analyse destinés aux laboratoires de recherche universitaires ainsi qu'aux industries des domaines automobiles, aéronautiques, mécaniques, électroniques. Nous fournissons également des prestations de services Radioscopie et Tomographie à ces industries.

### Descriptif du poste

L'ingénieur technico-commercial mettra en œuvre des actions visant à déployer la politique commerciale de la société principalement sur le marché Français. Il collaborera étroitement avec le service marketing produit pour améliorer notre gamme et nous représenter auprès de la communauté d'expert.

### Missions principales :

- En coordination avec la direction commerciale :
  - o Définit la stratégie commerciale notamment pour la France et contribue efficacement à son déploiement afin d'atteindre les objectifs fixés,
  - o Met en œuvre des actions de prospection et de suivi commercial ciblé,
  - o Etablit et négocie des propositions commerciales en se basant sur la stratégie définie,
  - o Présente techniquement les produits et accompagne les clients dans leurs choix,
  - o Est garant de la satisfaction client en représentant les clients auprès de l'ensemble des services de RX Solutions et en contribuant aux plans d'amélioration continue.
- En coordination avec le marketing produit :
  - o Identifie et propose des axes d'amélioration ou de développement pour les produits sur la base de retour clients sur les marchés cibles,
  - o Représente RX Solutions et développe son influence auprès de la communauté d'experts NDT en France,
  - o Prépare, participe et présente lors de conférences techniques & expositions,
  - o Analyse, priorise et prend en charge le suivi de projets clients complexes, notamment lorsque ceux-ci nécessitent des développements spécifiques.

Ce poste nécessite des déplacements réguliers, principalement sur le territoire Français. Le poste pourra être en home-office dans une ville permettant des communications aisées sur le territoire Français (Région parisienne, Lyonnaise...). Une présence régulière sur notre site sera organisée, notamment durant la période de formation initiale et lors de visites clients.

### Profil recherché

#### Qualités requises

- Vous savez créer des relations durables et de proximité avec les clients, cette relation de confiance vous permet de suivre leurs projets sur le long terme.
- Votre sens du service vous permet d'accompagner nos clients avec rigueur, pragmatisme et réactivité dans leur recherche de solutions.
- Votre capacité à vous organiser et à mener des négociations dans le cadre défini vous permet de travailler de manière autonome.

#### Formation & expérience

- Formation scientifique type ingénieur ou équivalent idéalement dans le domaine de la mesure
- Une expérience significative (minimum 10 ans) sur un poste similaire dans la vente de matériel de haute technologie en cycle commercial long est indispensable pour ce poste.
- Anglais courant

***A compétences égales, une attention particulière sera apportée aux personnes en situation de handicap !***

**Travailler chez RX SOLUTIONS c'est...**

Progresser dans un cadre de travail agréable et convivial,

Être intégré à une équipe de travail performante, bienveillante et positive,

Bénéficier d'un management qui favorise la prise d'initiative et encourage l'autonomie,

Participer à un projet de croissance dans le respect de son environnement,

Avoir la possibilité de faire 1 jour de télétravail/semaine,

Partager un intéressement basé sur la croissance de l'entreprise

Pour postuler, envoyer votre CV à [rh@rx-solutions.com](mailto:rh@rx-solutions.com)