

Poste CDI : Responsable Commercial-e Défense

Présentation de la société RTSYS

Entreprise innovante basée à Caudan (56), RTSYS développe et commercialise des produits de haute technologie en acoustique et de robotique sous-marine. Nos clients sont des entreprises et institutions reconnues de la recherche et de l'industrie en France et à l'international.

RTSYS conçoit et réalise l'ensemble de ses produits et possède une réelle expertise dans le traitement du signal, le développement logiciel, la conception électronique et la mécatronique sous-marine.

Actuellement en pleine croissance, la société recherche de nouveaux talents pour réaliser ses développements.

Description du poste – Ligne directrice

Dans le cadre de sa croissance, RTSYS souhaite créer un poste de Responsable Commercial-e Défense sur la zone des pays membres de l'OTAN, sous la responsabilité du Directeur Commercial et Marketing. Vous justifiez d'une expérience professionnelle de 5 ans minimum et de références dans le commerce international et sur la vente de projets et/ou produits de technologies innovantes dans le domaine marine et défense. De nombreux déplacements en France et à l'International vous seront demandés.

Vos missions principales seront de :

- Prospector de nouveaux marchés et développement de portefeuilles clients et distributeurs sur la zone OTAN et dans le secteur Marine Défense
- Rechercher et collaborer avec des partenaires/apporteurs d'affaires visant à aider au développement du CA de RTSYS dans la zone OTAN
- Analyser précisément les besoins clients et proposer une solution sur mesure
- Assurer le suivi des ventes et accompagner les équipes techniques jusqu'au terme des projets
- Réaliser une veille et répondre à des appels d'offres internationaux
- Mesurer la satisfaction des partenaires en continu

Après des clients :

- Effectuer les démonstrations du matériel sur site et dans les salons professionnels
- Former les clients ('Training' technique) et partenaires ('Training' commercial)
- Garantir l'image de la société de la signature à l'installation
- Assurer le service après-vente (assistance technique, intervention rapide...)

Compétences ou acquis nécessaires

- | | |
|--|---------------|
| - Niveau bac+5 | Requis |
| - Connaissance des techniques de vente et négociation | Requise |
| - Connaissance des équipements technologiques sous-marins | Souhaitée |
| - Capacité d'organisation et d'analyse | Exigée |
| - Sens de l'écoute et de la persévérance | Impératifs |
| - Aisance relationnelle | Indispensable |
| - Maîtrise de l'anglais oral et écrit au niveau expérimenté (C1) | Exigée |
| - La maîtrise d'une seconde langue étrangère (espagnol) | Atout |

Candidature :

- Envoyer vos CV et lettre de motivation au format PDF à l'adresse recrutement@rtsys.fr
- Indiquer la référence IngénieurTechnicoCommercial_063 dans l'objet de l'email de candidature