

## **Responsable Commercial Business Unit « Electronique / Technologies & Services » (h/f)**

ETI française spécialisée dans la conception et l'intégration de solutions électronique de haute technologie, plus particulièrement dans les domaines de la Radiofréquence / Hyperfréquence du numérique et de l'énergie, cherche un Responsable Commercial (h/f) pour piloter leur BU « Electronique / Technologies & Services ». Niveau de formation BAC+2 (DUT, BTS) ou Ingénieur électronique avec au moins 6-10 ans d'expérience dans le secteur de l'électronique professionnelle. Il est indispensable de posséder de l'expérience en management de projets et dans une fonction commerciale dans laquelle vous avez fréquemment servi comme interlocuteur technique /commercial vis-à-vis de la clientèle. Le poste est à pourvoir immédiatement et sera basé à Colombes (92).

### **Missions :**

- Développer la stratégie commerciale en étroite collaboration avec le directeur de la BU
- Assurer le développement de la clientèle de la BU, dans les conditions de rentabilité et dans le cadre des objectifs définis par la direction générale
- Développer le portefeuille clients
- Gérer les réponses aux appels d'offre en liaison constante avec la direction de la BU et les responsables concernés
- Initier et organiser les grands rendez-vous commerciaux (événements, salons, communication, ...), décidés d'un commun accord avec la direction générale
- Reporting régulier (sous forme orale / écrite)

### **Profil :**

De formation technique et éventuellement commerciale avec une forte dimension technique, vous avez évolué dans un contexte de produits RF/Hyperfréquences, Conversion d'énergie et/ou Systèmes de test. Fortes compétences techniques et commerciales dans un environnement industriel avec des bonnes connaissances des marchés défense & sécurité, aéronautique, transports, télécoms ...

- Fortes compétences pluridisciplinaires
- Capacité de collaboration efficace avec les autres unités du groupe à travers plusieurs sites sur tout le territoire français
- Esprit clair et structuré
- Curieux, ouvert et communicatif
- Capacité à négocier et à convaincre
- Autonomie et sens de l'initiative
- Mobile
- Anglais courant
- Poste d'une grande importance stratégique pour l'entreprise, rapportant directement au management du groupe
- Opportunité à fort potentiel managérial à moyen terme (3-4 ans)
- Rémunération selon expérience et capacités – à négocier
- Package complet: voiture de fonction, ordinateur & téléphone portable, mutuelle etc.

Contact : [ingolf.rehbein@ems-recruitment.com](mailto:ingolf.rehbein@ems-recruitment.com)

Ingolf REHBEIN

Chasseur de têtes Electronique Professionnelle

EMS Recruitment

mobile +33 6 59 99 62 63

26 rue Louis Rouquier | F-92300 Levallois-Perret

N° SIRET : 753 478 874 00013