



TIL TECHNOLOGIES, constructeur de systèmes de sécurité électronique, recrute : Ingénieur Technico-Commercial (H/F) – CHAMPS SUR MARNE (77)

Société :

Constructeur français, spécialiste de la sécurité électronique pour les bâtiments, **TIL TECHNOLOGIES** conçoit, fabrique et commercialise des matériels et logiciels de contrôle d'accès, de détection intrusion, vidéosurveillance et gestion technique du bâtiment.

Ses solutions sont présentes chez de nombreux clients nationaux (SNCF, LA POSTE, EDF, AXA, DCNS, AIRBUS, grands hôpitaux, sites industriels...).

Société indépendante et en croissance régulière depuis 25 ans (**CA 13.5 M€ en 2012**), l'entreprise réunit 75 collaborateurs, essentiellement ingénieurs, techniciens et experts en sécurité.

Ensemble, ils ont pour ambition de développer l'entreprise pour devenir le constructeur français indépendant N° 1 de la sécurité électronique, leader de la protection durable.

Contexte :

Dans le cadre du développement commercial de l'entreprise et de sa croissance régulière, vous rejoindrez une équipe commerciale, sous la responsabilité du responsable régional, pour développer l'ensemble du marché potentiel sur un secteur défini de la région IDF.

Mission :

A ce titre, vos missions sont les suivantes :

- Vendre les produits et systèmes de sécurité auprès d'une clientèle professionnelle d'installateurs, électriciens en courant faible ou intégrateurs spécialistes en sécurité, en privilégiant le réseau de Partenaires TIL, conformément à la politique commerciale.
- Développer de nouveaux partenariats pour couvrir l'intégralité du marché potentiel du secteur.
- Animer, entretenir, faire monter en compétences le réseau de partenaires.
- Promouvoir et faire référencer les solutions auprès des prescripteurs de la région et des Grands Comptes Régionaux.
- Participer à des actions commerciales auprès des clients finaux utilisateurs.

Conditions générales d'exercice de l'emploi :

L'emploi s'exercera au sein de l'agence commerciale de CHAMPS SUR MARNE.

Une période de formation et d'adaptation au poste, de quelques semaines ou mois (selon les compétences techniques et de l'autonomie du candidat) se déroulera au siège d'Aix-en-Provence.

Déplacements fréquents et réguliers sur votre secteur et au siège occasionnellement.

Formation et savoir-faire :

Issu d'une formation supérieure, commerciale et technique en électronique ou informatique industrielle, **vosre expérience commerciale confirmée** dans le domaine **de la sécurité électronique de bâtiment**, vous permettra d'être rapidement opérationnel. Vous connaissez le tissu économique local.

Vous savez assurer un suivi de votre réseau de Partenaires et prospecter de nouveaux clients. Vous savez leur apporter un conseil technique des solutions adaptées aux besoins du client final. Vous savez élaborer les dossiers de réponse aux appels d'offres. Vous négociez les contrats mentionnant notamment les caractéristiques techniques, les prix et les délais de réalisation des commandes. Vous savez suivre le déroulement des contrats.

Vous savez analyser votre marché en termes de concurrence, d'activité sectorielle et d'adéquation produits.

Savoir-être :

Doté d'une aisance relationnelle naturelle, **vosre goût du challenge allié à vosre dynamisme** vous permet d'établir de nouveaux partenariats.

Parfaitement **autonome**, vous savez environner vos affaires et prendre les décisions adéquates dans le respect de la stratégie commerciale.

Vosre **capacité d'écoute et vosre curiosité** vous permettent de relever les attentes clients et les tendances du marché.

Vous saurez apprécier et évoluer dans un contexte de PME au sein d'une équipe soudée qui s'oriente vers une **culture forte du service client**.

Synthétique, vous saurez faire remonter les informations marchés ou les besoins spécifiques clients auprès de votre hiérarchie et de vos collègues.

Vous présentez un **bon esprit d'équipe** pour intégrer une entreprise où **la confiance, la participation et la coopération** sont les valeurs constitutives de son projet social.

Rémunération et avantages :

Rémunération annuelle à négocier en fonction de l'expérience (fixe + variable + prime).

Statut cadre.

Avantages sociaux divers : intéressement et participation aux bénéfices, mutuelle prise en charge, tickets restaurant, contrat retraite supplémentaire.