

Notre client est un groupe allemand important, fabricant renommé de machines-outils, de centres d'usinage verticaux CNC et de solutions clés en mains et très adaptées aux besoins des industriels-utilisateurs. L'entreprise familiale, créée en 1920, emploie 2000 personnes au siège en Allemagne ainsi que dans les filiales de représentation en Europe de l'Ouest et de l'Est, en Chine, Inde et aux USA.

La filiale française, composée de 25 personnes et située en région parisienne, regroupe toutes les activités et marques du groupe. Afin de faire face à l'évolution et au rythme soutenu de l'activité, la filiale française recherche son

### **Ingénieur Commercial (h/f)**

#### **Région Rhône-Alpes principalement et le quart sud-est de la France en général**

#### **Vos responsabilités :**

Rattaché(e) au Directeur de la filiale France, vous aurez l'entière responsabilité du secteur Rhône-Alpes principalement et le quart sud-est de la France en général. Le CA réalisé actuellement dans le secteur est d'environ 4,5 M€ avec un potentiel à développer important. Vous prendrez en charge la clientèle existante composée de grands comptes, clients PME/PMI et quelques partenaires (agents et revendeurs). Afin de rapidement monter en puissance, vous y développerez également de nouveaux marchés et introduirez toutes les marques et nouveaux produits du groupe. Vous bénéficierez d'une large autonomie ainsi que de tout soutien de la filiale et de la maison mère.

#### **Votre profil :**

- Vous avez une formation technique, si possible en mécanique, électrotechnique, mécatronique ou équivalente, un BTS, DUT ou d'ingénieur ;
- Vous avez de l'expérience réussie dans la vente de projets techniques (cycle long), idéalement acquise dans la vente de machines-outils, tournage/fraisage/usinage, robotique, automatisme, outils coupants, etc. ;
- Techniquement rodé(e), vous avez de bonnes connaissances mécaniques, électriques et électromécaniques ;
- Bonne capacité d'intégration, motivation, dynamisme, réactivité et vous souhaitez vous engager durablement ;
- Vous avez un bon relationnel, vous êtes orienté(e) client et équipe, structuré(e) avec un esprit analytique et entrepreneur et vous êtes loyal(e) ;
- Autonomie ainsi qu'un sens de la responsabilité et de l'organisation personnelle font partie de vos atouts ;
- La maîtrise de l'anglais (au moins technique) est nécessaire, l'allemand n'est pas un impératif ;
- Déplacements importants dans le secteur. Une formation approfondie en interne au démarrage est à prévoir en Allemagne, puis si nécessaire en binôme en France.

Ce poste est basé en home office dans la région de travail.

Merci d'adresser votre candidature sous la référence **FD CIAL MO**, de préférence par email à

#### **IMS International Management Services SAS**

Monsieur Jan-Philip Caulier

#### **Paris**

18, rue de la Barre  
F-95880 Enghien-les-Bains  
France (+33) 01 34 17 30 85

jpc@ims-mgt.com  
www.ims-mgt.com  
Mobile (+33) 06 13 07 06 24

#### **Freiburg**

Jakob-Saur-Strasse 9  
D-79199 Kirchzarten  
Deutschland (+49) 07661 6298769

---

#### **DISCLAIMER**

This profile has been prepared on the basis of information collected from the company herein described. IMS declines all responsibility and make no commitment as to the exactitude and exhaustive nature of the information. Anyone who receives this document recognizes that IMS and the company herein described cannot be held responsible for any inaccuracy or omission, which might be revealed.

IMS est une SAS au capital de 8.000€, n° de Siret 439 739 947 18, RCS Pontoise B 439 739 947