

CONTRAT

<u>Type de contrat</u> :	CDI de Chantier de 12 mois renouvelable
<u>Localisation</u> :	Le poste est basé à Nevers à l'ISAT mais nécessite des déplacements fréquents sur l'ensemble de notre périmètre géographique.
<u>Date de prise de fonction</u> :	A pourvoir dès que possible
<u>Statut</u> :	Cadre
<u>Salaire</u> :	Selon profil (Rémunération fixe + variable)

POSTE ET MISSIONS

A partir des résultats de travaux de R&D sur la thématique « l'énergétique des moteurs à combustion et des motorisations hybrides » réalisés dans le cadre d'un laboratoire mixte public-privé, vous aurez pour mission de valoriser auprès d'industriels cinq projets développés dans le cadre de ce laboratoire mixte.

Notre volonté de développement contractuel avec les industriels s'appuiera sur une démarche marketing & commerciale s'articulant en trois grandes étapes dont vous aurez la charge :

Mission 1 : Création de l'offre des compétences nouvelles :

Cette étape consistera à structurer et à identifier les prestations clés par la détermination des Domaines d'Activités Stratégiques (DAS). Il s'agit d'analyser avec pertinence les marchés les plus porteurs pour en déterminer avec précision les attentes. Cette étape s'intègre dans une démarche de veille marché en étant à l'écoute des industriels des secteurs concernés. Pour cela, vous serez appuyé par nos équipes de veille technologique.

Mission 2 : Positionnement marché de l'offre :

Les attentes des marchés visés connues, vous adapterez l'offre en conséquence de façon à la mettre en parfaite adéquation avec celles-ci et la rendre ainsi attrayante tout en se démarquant de la concurrence par son originalité, son caractère innovant et les spécificités apportées. Cette étape intègre une veille concurrentielle et marketing pour créer l'argumentaire de vente en conséquence du positionnement choisi. Pour cette mission, vous serez appuyé par nos équipes marketing et communication.

Mission 3 : Définition d'un plan de prospection et d'actions commerciales:

Une étape de prospection commerciale auprès des industriels des secteurs ciblés permettra de promouvoir les technologies développées dans le cadre du laboratoire mixte. Les outils habituels de prospection (accès à des bases de données commerciales, campagne de phoning, d'é-mailing, information sur réseaux sociaux, rencontre lors d'évènement B to B, visites clients, visites labo,...) vous permettront de mettre en valeur les technologies auprès des prospects ciblés et d'engager des démarches de contractualisation avec l'aide d'un business développeur.

PROFIL

<u>Formation</u> :	Ingénieur ou Bac + 5 débutant – Profil Commercial
<u>Expérience</u> :	Débutant
<u>Qualités personnelles</u> :	Sens du relationnel (dynamisme, courtoisie, écoute, esprit de synthèse, présentation soignée, savoir convaincre), motivation naturelle (engouement pour le projet, force de proposition), autonomie, rigueur (suivi commercial et reporting).

CONTACT

recrute@sattge.fr