

Ingénieur technico commercial spatial (H/F)

91300 MASSY [Accéder à l'annonce en ligne](#)

 CDI

 Temps plein

 Dès que possible

 Ouvert aux personnes en situation de handicap

L'entreprise

Ce recrutement est géré par Up Skills, cabinet de recrutement.

Le poste

L'Essentiel du Poste :

En tant qu'Ingénieur Technico-Commercial, vous jouerez un rôle stratégique en établissant le lien entre nos technologies de pointe et les besoins de nos clients. Vous serez responsable de convaincre les fabricants de satellites et les opérateurs, en démontrant la valeur et les bénéfices de nos systèmes grâce à votre double expertise technique et commerciale. Ce poste est une opportunité unique de rejoindre une entreprise à l'avant-garde de l'innovation spatiale et de contribuer à sa croissance rapide.

Vos Missions Principales :

- Développer et entretenir des relations solides avec les clients existants et potentiels en comprenant leurs missions et leurs besoins.
- Apporter votre expertise technique sur les produits de l'entreprise tout au long du cycle de vente, du premier contact au support après-vente.
- Rédiger des propositions techniques, des rapports et des documents pour les clients et à des fins commerciales.
- Développer une expertise sur les tendances de l'industrie, la concurrence et les avancées technologiques pour communiquer efficacement la proposition de valeur de l'entreprise.
- Participer activement aux actions de prospection lors de salons internationaux, d'événements et de visites clients.

Le profil recherché

Profil Recherché :

- Formation : Master en Ingénierie (Aérospatiale, Mécanique, Électrique ou domaine connexe) ou une discipline technique similaire.
- Expérience : Plus de 5 ans d'expérience professionnelle dans un rôle similaire.

Compétences Techniques :

- Expérience avérée dans la vente technique, le développement commercial ou des rôles en contact avec la clientèle dans les secteurs spatial, aérospatial ou de la haute technologie.
- Capacité à saisir des concepts techniques complexes et à les traduire en solutions centrées sur le client.
- Connaissance des tendances de l'industrie, du paysage concurrentiel et des avancées technologiques en matière de satellites et de technologies spatiales.

Qualités personnelles :

- Autonome et proactif.
- Passionné par les technologies spatiales et l'industrie spatiale commerciale.
- Excellentes compétences en communication et en relations interpersonnelles, à l'écrit comme à l'oral.
- Forte capacité d'organisation et de gestion du temps.
- Langues : Maîtrise de l'anglais et du français, à l'écrit comme à l'oral.