

Entreprise

GREENMOT est une PME innovante créée fin 2010 et basée à Villefranche sur Saône (69) agissant dans le secteur R&D et essais véhicules. Ses clients et partenaires sont majoritairement des Grands Comptes français et internationaux (constructeurs et équipementiers de l'automobile, PL et véhicules spéciaux). Sa mission est la réalisation de moyens et services d'essais permettant l'optimisation énergétique des véhicules et leur transition écologique.

GREENMOT est organisée en deux pôles en fortes interactions qui développent ainsi leur savoir faire :

- Le pôle *Engineering* qui conçoit, réalise et met en service des moyens d'essai (bancs de tests, robots, cellules d'essais aéro-climatiques, conseils technologiques et transfert de savoir faire...),
- Le pôle *Testing* qui réalise des prestations de tests et de benchmark grâce à des méthodologies et des moyens industriels pour répondre aux besoins R&D des clients :

Déjà forte de 60 salariés dont 37 ingénieurs, GREENMOT s'appuie sur un management collaboratif où la réalisation personnelle de chacun s'épanouit dans des projets partagés.

Dans le cadre d'un remplacement, GREENMOT recherche un **Ingénieur Commercial** .

Poste et missions

Vous serez en charge du développement commercial des solutions d'équipement de tests ou des prestations de test auprès des départements de développement et de validation des constructeurs et équipementiers.

Rattaché au Directeur Commercial, vos missions seront les suivantes :

- Fidéliser le portefeuille de clients actifs et reconquérir les clients à fort potentiel sur l'ensemble des services et produits de la société pour générer de la récurrence dans les activités ;
- Assurer une prospection ciblée par des rendez-vous réguliers pour analyser et anticiper les besoins et proposer une offre ouverte générique ou des études et produits « clefs en mains » ;
- Construire, à chaque fois en binôme avec un ingénieur avant-vente et en concertation avec des experts, des offres commerciales spécifiques que vous portez auprès du client ;
- Suivre, relancer, négocier et faire aboutir les offres par un suivi complet de la relation client ;
- Etablir un reporting régulier permettant de partager vos actions auprès des opérationnels et votre vision du marché.

Le **périmètre géographique est Européen** et vos ventes se concrétisent quelque fois avec un partenaire extérieur.

Profil

Homme ou Femme de conquêtes, de rebonds et d'opportunités, vous aimez gérer – en Français, comme en Anglais – une grande diversité d'interlocuteurs avec de hauts niveaux techniques et prospectifs, en bâtissant des relations commerciales à long terme,

A l'aise dans la vente de produits et de prestations à fort contenu technique (Etudes R&D, Robots, Capteurs, Test) et dans l'élaboration d'affaires spécifiques, vous aimez déceler, démontrer et optimiser la valeur apportée à vos clients pour défendre la marge.

Idéalement issu du milieu du test, de formation technique, vous possédez une expérience commerciale (> 3 ans) dans la vente de prestations et de services à forte valeur technologique.

Vous justifiez :

- D'un bagage technique minimum sur les technologies Véhicules On ou Off road vous rendant progressivement à l'aise avec des interlocuteurs R&D, de mise au point et de validation chez nos clients et en interne ;
- D'une connaissance d'au moins un des secteurs adressés par GREENMOT (VL, PL, Bus, Engins spéciaux) ;
- D'une autonomie pour construire et partager une démarche commerciale d'affaires (périmètre technique, contractuel, financier).

Homme ou femme de valeurs et de challenges, vous savez allier énergie, opiniâtreté et pragmatisme pour donner votre confiance et susciter celles des autres dans des relations durables.