

HONEYWELL, groupe international présent dans plus de 100 pays, comptant 100 000 employés et réalisant un CA mondial de 22,3 billions dollars en 2002 recherche pour sa division ENVIRONMENTAL France (Produits pour le confort - Systèmes de régulation et de contrôle pour l'habitation et le tertiaire) un/une :

**INGENIEUR  
COMMERCIAL**

En lien direct avec le Directeur des Ventes, vous développez et animez une clientèle exerçant son activité dans le domaine du chauffage/sanitaire, ventilation/climatisation composée d'installateurs, de grossistes/distributeurs. Tout en assurant la réalisation de vos objectifs, vous mettez en place les actions nécessaires pour optimiser la performance de chaque point de vente. Par ailleurs, vous proposez votre offre produits en amont auprès des bureaux d'études, collectivités/administration et industriels. De formation BAC+2/4 technico-commerciale, vous disposez impérativement d'une expérience d'au minimum 3 ans dans une entreprise industrielle dans le secteur du second oeuvre du bâtiment. Autonome et intégré à l'équipe de vente nationale, doté de réelles capacités de négociation, vous appréciez et recherchez des challenges. De réelles perspectives d'évolution dans l'entreprise ou le groupe sont réservées aux candidats de valeur.

Vous habitez de préférence dans le département 69 ou 42.

Merci d'adresser votre candidature à : HONEYWELL - 72, chemin de la Noue 74380 CRANVES SALES - Tél. : 04 50 31 67 30-  
Fax : 04 50 31 67 40 - E Mail : honeywell@pmebtp.com

**INGENIEUR COMMERCIAL**

**Référence**

16224243

**Date de publication**

02/03/04

**Entreprise**

Honeywell

**Région**

Nouvelle-aquitaine

**Ville**

**Secteur**

Services Commerciaux

**Type de contrat**

- Temps plein  
- CDI