

**A propos de notre client**

Notre groupe Suisse est un des leaders mondiaux dans la fabrication et la distribution d'instruments et de systèmes topographiques. Notre situation internationale et la notoriété de notre marque font de nous des acteurs incontournables du monde de l'optique.

En vue de développer une nouvelle gamme d'instruments pour notre clientèle dans le Bâtiment, nous recherchons notre Responsable Commercial.

**Description**

Rattaché(e) au Chef des Ventes Construction, vous êtes en charge de développer les ventes de solutions sur le marché du guidage de machines.

Vous identifiez le marché et les entreprises susceptibles d'être intéressées pour revendre ces produits et vous faites progresser les opportunités de ventes de ces solutions en étant garant du budget à réaliser.

Vous devez enfin développer ces ventes auprès de nos distributeurs pour qui votre rôle de conseil sera fondamental : aide aux démonstrations et recueil de besoin client.

**Profil recherché**

De formation technique, type BTS Topographique, ingénieur INSA, ESGT, ESTP, vous disposez d'une première expérience pratique et idéalement commerciale dans le guidage de machine en 1D, 2D et 3D (pelles, niveleuses, bulldozers, etc.). Vous avez aussi des compétences en hydraulique et en automatisme.

Vous détenez une bonne connaissance des applications du marché des travaux publics.

Vous faites preuve d'autonomie, de pugnacité et de volonté. Votre rigueur, votre esprit d'équipe et de service seront les atouts de votre réussite.

La maîtrise de l'anglais et des outils informatique sont requises.

**Avantages divers**

Ce poste est basé au siège (78) - environ 50% de votre temps sera consacré aux déplacements en France métropolitaine & dans les DOM-TOM.

Rémunération fixe et variable attractive.

**Contact Michael Page**

Votre candidature sera transmise à Pierre Trippitelli

Précisez la référence VPTR516993

**Responsable commercial(e) en systèmes de guidage h/f - Réf VPTR516993**

**Référence**

5113019070

**Date de publication**

30/11/05

**Entreprise**

Michael Page

**Région**

Ile-de-france

**Ville****Secteur**

Services Commerciaux

**Type de contrat**

- Temps plein  
- CDI