

# Ingénieur d'affaires - commercial

Belgique (Louvain-la-Neuve) – Contrat : CDI

Pour compléter notre équipe, nous recherchons un ingénieur d'affaires-commercial. Votre rôle sera de développer les ventes, la présence et la visibilité de Jema au niveau international dans une zone de votre responsabilité. Vous participerez au choix de la stratégie commerciale et de sa mise en œuvre sur les marchés.

Vous travaillerez en collaboration avec le Bureau d'Études, la Production et les Achats et rapporterez à la Direction Générale. Vous serez amené à interagir fréquemment avec les autres sociétés du Groupe et particulièrement avec Jema France. Ce poste implique un peu de voyage (~20/25%).

## VOTRE MISSION

- **Initier ou entretenir les contacts commerciaux** avec les différents acteurs du marché (OEM, Laboratoires, centres universitaires, ...). Développer et animer les réseaux existants
- Assurer la visibilité de Jema dans les segments de développement stratégiques par la participation à des **congrès, à des foires, à des séminaires** ou en utilisant tout autre vecteur de communication
- **Répondre aux consultations** ; rechercher, évaluer et répondre le cas échéant aux marchés publics et autres appels d'offres
- Concrétiser le besoin technique du client, **proposer des solutions techniques, en établir le devis** et faire un premier planning en accord avec la Direction Technique et la Production
- **Négocier** les contrats et leur application
- **Transférer les commandes** vers le Chef de Projet ou le Bureau d'Étude (selon les cas) et supporter le projet pour les aspects commerciaux
- **Participer à la définition de la politique commerciale** de Jema sur les différents marchés : budgets et prévisions de ventes, plans d'actions commerciales, suivi de ces actions, nouveaux axes de développement,...
- **Participer au choix de la stratégie commerciale** et à sa mise en œuvre
- Proposer et organiser en collaboration avec la Direction Technique, **séminaires, formations produits pour les acteurs clés du marché**
- Proposer et développer (avec la Direction Technique) les **partenariats nécessaires au développement de Jema** et supportant la stratégie commerciale

## COMMUNICATION

- Vers l'extérieur : avec tous les clients Jema
- Vers l'intérieur : Avec toutes les personnes de l'entreprise mais de façon préférentielle avec la Direction Générale, le Bureau d'Études, la Production et les Achats

## VOTRE PROFIL

- Expérience (internationale) technico-commerciale dans des marchés industriels ou scientifiques (énergie, physique, métallurgie,...)
- Formation technique, de type ingénieur en électromécanique (ou expérience équivalente)
- Langues : français & anglais nécessaires, néerlandais ou allemand souhaités
- Organisation, rigueur, assertivité
- Curiosité, autonomie, passion pour relever des défis
- Intérêt pour l'Electro-Technique, l'Electronique, l'Energétique,...

## NOTRE OFFRE

Intégrer une société en pleine croissance où les valeurs humaines s'intègrent à la reconnaissance des compétences technologiques :

- Une fonction clé dans une entreprise à taille humaine, au sein d'une équipe dynamique et compétente
- Possibilités de perfectionnement professionnel dans un environnement stimulant et créatif
- Un package salarial attractif, à la mesure de vos compétences

**Êtes-vous le futur collaborateur que nous recherchons? Si c'est le cas, envoyez votre CV à [info@jema.be](mailto:info@jema.be).**