



UN GROUPE EN PLEINE CROISSANCE

3 entreprises, Lille, Nantes Salt Lake City (USA),
100 personnes
CA 2018 : **20 M€** (+15-20% par an)
Croissance : **600%** en 7 ans
80% d'export (monde entier)
Savoir-faire unique au monde

<https://www.velec-systems.com>

<https://multi-fill.multiscreensite.com>

<https://acemia.fr>

<https://www.acinox.fr>

NOS DOMAINES D'EXPERTISES

Process Industriel
Mécanique
Robotique
Automatisme



En tant que **Directeur Administratif et Financier**, véritable bras droit du PDG, et du comité de direction, vous participez à la constitution d'un groupe composé de:

- **VELEC Systems**: concepteur et réalisateur de machines / lignes de comptage, chargement et emballage de produits agroalimentaires (FRANCE)
- **INEA**: concepteur et réalisateur de machines / lignes de comptage, chargement et emballage de produits monétaires (France)
- **MULTI-FILL**: concepteur et réalisateur de machines à dosage volumétrique (Etats-Unis)
- **ACEMIA**: concepteur et réalisateur de solutions de convoyage (France)
- **ACINOX**: Concepteur d'équipements agroalimentaires (France)



NOUS RECRUTONS

UN(E) INGENIEUR TECHNICO-COMMERCIAL (H/F)

Lieu : Bondues

Rémunération : à définir suivant les conventions

Poste: CDI

MISSIONS PRINCIPALES :

- Homme de communication, l'**Ingénieur Technico-Commercial** met en valeur le savoir-faire et la réputation de l'entreprise auprès de la clientèle existante, mais aussi à l'ensemble du marché.
Pour ce faire, il utilise tous les moyens à sa disposition : salons professionnels, internet et nouvelles technologies de l'information, mais aussi l'approche directe ciblée...
Si sa mission principale est la communication, la finalité de son métier reste la prospection et le développement de la clientèle et la prise de commande.
- Il analyse les demandes et les problèmes des clients, et leurs propose des solutions techniques simples, parfaitement adaptées, en s'appuyant sur les produits de l'entreprise et de sa capacité de développement.
- Le savoir-faire commercial de cet Ingénieur s'appuie donc sur une parfaite connaissance technique du produit. Aucun aspect du processus de fabrication ne lui est étranger, et son argumentation de vendeur ne peut s'articuler que grâce à cette expertise.
Cette double dimension « **ingénieur et expert** » est particulièrement présente à tel point qu'il va devenir le conseiller technique de ses clients. C'est pourquoi l'Ingénieur Technico-Commercial est en étroite relation permanente avec tous les experts techniques de l'entreprise (bureaux d'études mécanique, électrique et automatisme), auxquels il communique les éventuelles remarques de la clientèle et les évolutions du marché. Il en devient, à ce titre, l'expert en veille technologique, à l'affût de toutes les nouveautés.
- Finalement, c'est un négociateur : il présente les solutions techniques, les argumente face à la concurrence, négocie, prend les commande et prépare les contrats de vente. A ce titre, en bon gestionnaire, il optimise le prix de vente pour assurer la compétitivité et la rentabilité de l'entreprise.

Vos principales missions sont donc les suivantes :

- Elaborer et mettre en place un plan d'actions commerciales (prospection, salons professionnels, tissage de partenariats en France et à l'étranger...),
- Cibler les clients, identifier les bons interlocuteurs et leurs influences sur le processus décisionnel,
- Identifier leur problématique, les coûts associés et définir avec eux leurs cahiers des charges,
- Imaginer les meilleures solutions techniques pour y remédier,
- Préparer et étayer les propositions techniques en réalisant de magnifiques avant-projet sur Solidworks,
- Conclure les ventes et assurer l'encaissement,
- Rencontrer le client régulièrement pour s'assurer de sa satisfaction et pour déceler de nouveaux besoins
- L'ingénieur Technico-Commercial est amené à se déplacer souvent, en France et à l'étranger.

PROFIL :

De formation Bac + 4/5, Ingénieur Généraliste, Ingénieur Mécanicien, ou Commercial avec une double compétence technique, vous justifiez idéalement d'une première expérience dans l'univers de la machine spéciale ou du conditionnement. (Les bonnes candidatures de débutants / stagiaires en dernière année seront aussi examinées).

Vous êtes pragmatique, vous aimez la technique, vous êtes orienté client et résultat, vous aimez le travail d'équipe.

Vous avez un niveau d'anglais opérationnel à l'écrit et à l'oral. Une deuxième langue opérationnelle est clairement un plus.

Savoir-faire :

- De bonnes connaissances techniques en mécanique, vous maîtrisez la conception mécanique idéalement sur Solidworks,
- De bonnes connaissances en marketing, communication, vente.

Savoir-être :

- Travailleur, impliqué avec un excellent esprit d'équipe,
- Esprit convaincant, dynamique avec beaucoup de pugnacité,
- Clair, ordonné, méthodique,
- Bon esprit critique, grande capacité de remise en cause pour peaufiner ses projets à la perfection.

Aimer faire :

- Curieux de tout, ouvert d'esprit avec le sens du relationnel et une grande capacité d'adaptation, vous aimez aller à la rencontre des autres,
- Vous considérez les déplacements en France et à l'étranger comme une magnifique opportunité de parcourir le monde et découvrir de nouveaux horizons (déplacements fréquents),
- Goût du challenge qui vous amène à vous dépasser.

POUR NOUS CONTACTER

M. Loïc Pollet - PDG
lpollet@velecsystems.com

6 Rue Marie Curie,
P.A. de Ravennes les Francs - 59910 BONDUES
03 20 75 44 98 - Fax : 03 20 75 39 02
info@velecsystems.com

SAS au capital de 38 112 €
RCS Roubaix
SIRET N° 407 876 093 00037
TVA N°: FR 63407876093
APE N° 7112B

