



Domaine : Automobile

Lieu : Guyancourt (Yvelines)

Fiche de poste – Sales Manager (H/F)

IAV S.A.S.U. est une des filiales du groupe IAV, qui compte aujourd’hui plus de 7.500 experts dans le monde et qui est un des partenaires principaux des grands constructeurs automobiles. Nous développons en coopération avec des constructeurs et équipementiers, les technologies de pointe des véhicules du futur.

Vous êtes passionné(e) d’automobile et des nouvelles technologies ? Rejoignez nos équipes !

Sales Manager (H/F) confirmé(e), nous vous offrons l’opportunité de vous développer dans le cadre de projets en cours et en coopération avec une équipe internationale.

Principales missions :

Vous jouerez un rôle essentiel au niveau des relations avec les clients dans le cadre de votre portefeuille d’activité, de la phase de prospection à la phase exécution et après-vente. Ainsi, vos tâches principales seront les suivantes :

- Identifier le potentiel business et explorer de nouveaux marchés
- Développer la relation avec les clients au niveau technique et commercial
- Répondre aux appels d’offre et préparer les offres en coopération avec les interlocuteurs techniques locaux et avec les interlocuteurs au sein de la société mère
- Négocier les contrats, les termes et les conditions
- Garantir l’atteinte des objectifs vente pour la filiale conformément au portefeuille cible
- Piloter le déploiement et la valorisation de l’offre de services
- Réaliser un suivi continu des projets en cours et une évaluation des performances techniques et économiques
- Contribuer à la résolution des problèmes techniques et à la gestion des réclamations
- Réaliser des rapports d’activité et un suivi des indicateurs de performance
- Préparer des supports et participer à des conférences, à des journées sur des thèmes précis (“Tech-Days”)
- Assurer une veille technique des marchés et contribuer à l’anticipation des évolutions

Conditions et lieu de travail :

Le poste est situé dans nos bureaux à Guyancourt (France).

Compétences requises :

- Formation Ingénieur ou équivalent (Master 2 / Master Spécialisé)
- Solide expérience en gestion des ventes dans l’industrie automobile et des relations avec la clientèle et des outils de gestion de bases de données
- Bonne connaissance des technologies et processus de développement liés à l’automobile
- Un très bon sens de l’organisation et un bon esprit d’équipe
- Faire preuve d’intérêt pour les domaines techniques et de créativité pour proposer des solutions adaptées au marché local
- Faire preuve d’adaptabilité et de mobilité (voyages réguliers à prévoir en France et en Allemagne)
- Excellente communication orale et écrite en français et anglais (environnement multilinguistique et multiculturel). La maîtrise de l’allemand serait appréciée, sans être requise

Expérience :

5 ans d’expériences minimum