

COMMERCIAL JUNIOR BTOB

CDI, Labège, Temps plein, Début : dès que possible

Delair

Créée il y a 11 ans, Delair qui est l'un des leaders mondiaux du drone professionnel pour la sécurité, la défense et l'industrie, conçoit et fabrique dans son usine de Labège des drones spécialisés pour des vols hors vue, de longue endurance. Delair est représentée dans plus de 80 pays et réunit une quarantaine d'employés avec des solutions dédiées pour la topographie, la défense et la sécurité.

En intégrant Delair, vous participerez bien plus qu'à la commercialisation de drones industriels dans le monde entier. Nous croyons que le drone professionnel est part intégrante de la révolution numérique en cours et nous participons à son développement afin qu'il devienne incontournable dans les décisions stratégiques de demain.

C'est dans l'excellence technique et ce processus d'innovation perpétuel que nous nous reconnaissons. Nous encourageons par conséquent les idées novatrices et permettons à la créativité de s'exprimer. Etes-vous prêt à rejoindre l'aventure et à participer à son développement ?

Votre mission

Intégrant l'équipe commerciale de Delair, vous êtes en charge de la qualification de clients potentiels et de l'animation d'une partie du réseau de vente des drones Delair. Vous qualifiez les potentiels clients puis les gérez ou les orientez vers d'autres membres de l'équipe. Pour ce faire, vous identifiez les besoins clients, identifiez les solutions Delair les plus adéquates, et mettez en avant ces solutions.

Vous participez activement au développement du pipeline commercial par de la prospection et de la qualification de clients. Vous menez pour certains clients le processus de vente dans son ensemble.

Votre profil :

LES SAVOIRS

- Diplômé d'un bac+4/+5 issu d'une formation technique et ou commerciale
- 2 ans d'expérience sur le même type de poste
- Anglais : Très bon niveau écrit et parlé
-

COMPORTEMENTS PROFESSIONNELS

- Excellentes capacités relationnelles (aime interagir avec les autres)
- Empathique
- Esprit « centré client »
- Goût pour le travail en équipe
- Bonne communication écrite et orale
- Dynamique et autonome
- Appétence pour les hautes technologies

