

RESPONSABLE SUPPORT AUX VENTES

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

Sous la responsabilité du Directeur Commercial, vous intégrez l'équipe commerciale de Delair, vous vous focalisez sur l'efficacité de notre organisation de vente et jouez un rôle actif dans la gestion d'opportunités de vente spécifiques (appels d'offres, situations de vente complexes).

Vous êtes en charge de tous les outils, processus et supports de vente ainsi que de la définition et de la coordination d'actions commerciales globales concrètes.

Vos principales tâches seront les suivantes :

- Création, gestion et mise à jour des outils de vente et de la documentation associée.
- Soutien de l'équipe commerciale dans les réponses aux clients en particulier dans le cadre des appels d'offres et des situations de vente complexes (tarification complexe, dimensionnement).
- Recherche et réponse aux appels d'offres avec le Directeur commercial, c'est-à-dire responsable de la qualité de chaque réponse à un appel d'offres soumis par Delair.
- Responsable de la fiabilité des informations renseignées dans le CRM par l'équipe de vente, et responsable de la génération de rapports réguliers sur les indicateurs clés de performance des ventes.

Votre profile

LES PREREQUIS :

- Diplômé(e) d'une Ecole supérieure de commerce / marketing
- 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.
- Intéressé par les hautes technologies.
- Capable de mener de petits projets.
- Capable de créer de nouveaux documents/dossiers à partir de rien, de résoudre des problèmes et de faire preuve d'un sens des priorités.

