

## CDI

# INGENIEUR D'AFFAIRES H/F

DEFINOX est situé dans un parc d'activités attractif au cœur du vignoble clissonnais à **30 minutes de Nantes** et proche de la gare de **Clisson**. Forte d'une activité de plus de 50 ans, DEFINOX est la première entreprise de vente de vannes en France. Implanté dans plus de **50 pays** à travers le monde, nous sommes spécialisés dans la conception, production et vente de vannes haute technologie pour les industries agroalimentaires, cosmétiques et pharmaceutiques. **En plein essor à l'international, nous renforçons notre présence en Europe.**

Rattaché(e) au Responsable des Ventes Scandinavie Europe, vous êtes chargé(e) de prospector et convaincre de nouveaux clients sur **l'Allemagne**.

A l'issue d'une intégration et d'une formation adaptées, vous identifiez les besoins de vos prospects et clients et leurs proposez les solutions adéquates. Vous définissez et mettez en œuvre votre plan d'action commercial. Véritable partenaire de confiance, vous conseillez techniquement vos interlocuteurs, les suivez, établissez et négociez vos offres commerciales, identifiez et répondez aux appels d'offres. Vous êtes au contact, visitez vos prospects et clients et participez aux salons professionnels.

Très communicant, vous échangez efficacement en interne sur les informations du marché et réalisez une analyse et un reporting pertinents de votre activité.

Ce poste requiert une grande disponibilité et de nombreux déplacements, impliquant des découches. En Home Office, vous êtes basé sur votre secteur géographique, nécessairement en Rhénanie du Nord – Westphalie / Hesse / Rhénanie – Palatinat / Bade – Wurtemberg ou Bavière. Vous intervenez sur l'ensemble du territoire Allemand dans un premier temps.

### Vos atouts :

De formation technique type ingénieur ou commerciale, vous justifiez d'une première expérience réussie d'environ 5 ans minimum dans une fonction commerciale en secteur industriel B to B, idéalement acquise en agro-alimentaire.

Au-delà de vos compétences techniques, vous êtes une femme ou un homme reconnu(e) pour votre intuition commerciale et votre bonne perception et compréhension des enjeux du marché Allemand. Vous êtes passionné(e) par votre produit. Vous savez faire preuve d'un état d'esprit ouvert sur le monde et collectif. Vous êtes enthousiaste, savez convaincre et donner envie. Opérationnel, flexible, persévérant et ayant un vrai sens client, vous serez amené à développer rapidement votre marché allemand en toute autonomie. Maîtrise de l'anglais écrit et oral obligatoire (B1 minimum). La maîtrise du français serait un plus.

Voiture de fonction.

Rémunération fixe et bonus à définir en fonction de l'expérience.

**Vous êtes motivé(e), alors écrivez-nous en nous adressant CV et lettre à [antoine-bertrand@definox.com](mailto:antoine-bertrand@definox.com)**