



## INGENIEUR D'AFFAIRES H/F

**Full Electronic System** est expert en électronique communicante et objets connectés (M2M, IoT) depuis plus de 13 ans et fait partie de MAFELEC TEAM. Notre bureau d'étude répond aux enjeux sociétaux en proposant un accompagnement adapté pour la création de solutions électroniques professionnelles innovantes dans les marchés porteurs de la santé, de la mobilité, de la sécurité, de l'énergie, de l'environnement et du sport.

En étroite collaboration avec les équipes techniques et production, vous êtes en charge de développer le carnet de client et d'entretenir les relations avec les clients existants pour les faire fructifier afin d'obtenir de nouveaux contrats et projets.

En tant que représentant du client, vous êtes le garant de la prise en compte commerciale d'éventuels changements de spécifications et garant de la satisfaction client.

### Missions

- ✓ Cartographier et analyser les comptes clés dans son périmètre (cartographier les divisions/entités, identifier les donneurs d'ordre / prescripteurs et acheteurs internes, analyser les potentiels et les besoins de chaque cible parmi les clients existants).
- ✓ Prospector et développer le portefeuille clients
- ✓ Formaliser et tenir à jour un Plan de Développement de compte sur votre portefeuille
- ✓ Préparer et participer à la phase de consultation et de validation des projets.
- ✓ Valider l'adéquation de la réponse à l'appel d'offres aux besoins du client
- ✓ Négocier avec les clients existants sur les projets (nouveaux ou existants)
- ✓ Etre garant de la rentabilité de vos projets (chiffre d'affaires, marge sur coûts variable)
- ✓ Assurer le suivi commercial des phases clefs des projets lancés et recueillir les retours clients (qualité et niveau de satisfaction)
- ✓ Renégocier avec les clients lors des changements de spécifications ou de périmètre projet
- ✓ Effectuer un reporting quantitatif et qualitatif de votre activité et mettre à jour le CRM (suivi des comptes, suivi des offres).

### Profil

Diplômé d'une formation supérieure (école d'ingénieur ou de commerce, universitaire) vous disposez d'une expérience réussie dans la vente de prestation de services type ingénierie.

Grâce à votre fibre commerciale, votre sens de la relation client et du résultat, vous serez un pilier dans le développement de notre activité.

Dynamisme et capacité de travail en équipe sont des conditions nécessaires pour réussir pleinement dans ce poste à fort enjeu stratégique et économique pour l'entreprise.

Alors si vous êtes prêt à relever de nouveaux défis, au cœur d'une entreprise innovante, rejoignez-nous en postulant à l'adresse mail suivante : [recrutement@mafelec.fr](mailto:recrutement@mafelec.fr)

### MAFELEC

471 route de la Cuisinière  
38490 CHIMILIN  
FRANCE – [mafelec.com](http://mafelec.com)

RCS Lyon : 488 211 913 Siret : 488 211 913 00022

SARL au capital de 2 000 000€

Code APE : 6420Z

N° d'identification TVA FR 62 488 211 913