

Partenaire	Assystem
Référence	221333650
Titre	Responsable Commercial Secteur Nucléaire H/F
Description du poste	<p>Depuis 50 ans, nous sommes animés par la conviction que les ingénieurs, par leur audace, leur expertise et leur capacité à faire bouger les lignes sont les architectes du monde de demain. Tous les jours, nos 5 700 collaborateurs innovent au contact de leurs clients. Ils accompagnent les plus grands projets de l'ingénierie mondiale dans les domaines de l'énergie, de la santé, des sciences de la vie et des transports. Groupe international en forte croissance, nous sommes présents dans 14 pays (Europe, Moyen-Orient, Asie, Afrique). Leader historique européen et N°3 mondial, nous accompagnons depuis plus de 50 ans les gouvernements et leurs opérateurs dans le développement et la maintenance de leurs installations nucléaires afin de rendre l'énergie nucléaire toujours plus sûre et plus performante. R&D, études, exploitation, maintenance, traitement des déchets, démantèlement : nos services d'ingénierie couvrent l'ensemble du cycle nucléaire en mettant au service de nos clients les dernières technologies digitales. Dans le cadre du développement de nos activités Nucléaire dans la région Centre, nous recherchons un(e) Responsable(e) commercial(e). Dans l'objectif de consolider notre développement sur le Parc en exploitation d'EDF vous serez le promoteur de l'offre ASSYSTEM sur les centrales nucléaires de la région Centre-Val de Loire, Nouvelle-Aquitaine et Sud-Ouest. L'objectif est d'accroître notre couverture du marché, de développer des propositions de valeur et de porter la croissance de " demain " de la Business Unit Base Installée. Rattaché(e) au Directeur commercial, vous intégrerez une équipe centrale d'ingénieurs commerciaux. A ce titre, vos missions sont les suivantes :</p> <ul style="list-style-type: none"> : Suivi commercial et développement : o Vous anticipez, détectez et développez les opportunités commerciales sur les CNPEo Vous animez le suivi des comptes clients dont vous avez la responsabilitéo Vous conduisez les rendez-vous clients et prospects de votre territoireo Vous assurez les négociations commerciales et contractuelles en lien avec la direction commerciale et la direction opérationnelleo Vous reportez vos efforts commerciaux sur l'outil CRM, à la direction commerciale et à la direction opérationnelle de votre Business Unit. Appels d'offres & négociation : o Vous participez à la définition des solutions techniques et rédigez les propositions commerciales dans le cadre de prestations en régie ou au forfaito Vous assurez la mise en forme et le marketing des réponses à appels d'offre et participez à la structuration et la construction du retour d'expérience sur votre périmètreo Vous participez en appui à la direction opérationnelle à la rédaction d'offres techniques complexes ou de propositions de valeur. Titulaire d'un Bac +5, idéalement avec un cursus commercial ou ingénierie, vous justifiez à minima d'une expérience de 3 ans dans une fonction similaire dans le secteur de l'énergie Nucléaire idéalement sur le Parc en exploitation d'EDF. Capacités rédactionnelles, esprit de synthèse et endurance sont autant d'atouts supplémentaires pour ce poste. o Vous êtes doté(e) d'un bon relationnel, faites preuve de persévérance et êtes orienté(e) résultats avec l'envie de relever de nouveaux défiso Vous êtes force de proposition et aimez chercher des solutions créativeso Vous disposez de capacités d'écoute reconnues, savez établir de solides relations de proximité et de confiance sur du long terme avec vos clients. Idéalement, le poste est localisé à Tours (37), des déplacements fréquents sont à prévoir sur la zone région Centre-Val de Loire, Nouvelle-Aquitaine et Sud-Ouest. Pour postuler cliquer ici.
Type de contrat	Emploi
Métier	Commercial / Ventes
Société	Assystem Nucléaire
Localisation	Tours
Pays	France
Expérience	Expérimenté (3-10 ans)
Secteur	Ingénierie