

Ingénieur Technico-Commercial Itinérance - F/H
Instrumentation marché de l'eau potable
CDI – basé Rhône

Notre client est un leader mondial dans la conception et la fabrication de systèmes de mesure, contrôle et régulation des fluides. Entreprise familiale innovante, présente dans plus de 30 pays, elle propose des produits et systèmes sur mesure pour l'agroalimentaire, la pharmaceutique ou l'eau potable. Cette société met un point d'honneur à allier expertise technique & satisfaction client et offrir une réelle qualité de vie au travail.

Vos missions

Dans le cadre d'une création de poste, vous accompagnez activement la croissance de l'entreprise sur le marché de l'eau potable en développant les ventes de produits, services et systèmes pour la moitié Est de la France en vous appuyant sur leur solution d'analyse en ligne révolutionnaire.

- Définir des plans d'action en collaboration avec le Responsable de Marché
- Promouvoir et commercialiser l'ensemble de la gamme (produits, services, systèmes)
- Identifier les attentes clients et proposer / élaborer les solutions techniques et commerciales adaptées
- Développer les ventes chez les clients existants (ventes et contrats additionnels)
- Prospecter activement de nouveaux comptes et détecter des opportunités business
- Contribuer activement à la satisfaction des clients du marché de l'eau potable en établissant une relation de confiance avec eux et devenir un partenaire clé
- Organiser votre planning (visite client, prospection) en toute autonomie

Votre profil

- **BAC +2/+3 : BTS CIRA, licence électronique / automatisme / maintenance industrielle...**
- Solides connaissances en **automatisme, fluidique, instrumentation industrielle** et analyse (chlore, pH, conductivité...)
- Expérience commerciale **significative en itinérance** idéalement dans le marché eau potable ou de l'instrumentation
- Anglais professionnel (A2 minimum)
- Mobilité pour déplacements fréquents (2 nuitées/semaine)
- Capacité à travailler en autonomie sur un grand secteur, sens de l'organisation, appétence pour la prospection, ténacité et goût du challenge

Autres informations

- Home office idéalement en Rhône-Alpes (ou Avignon/Marseille possible)
- Secteur d'itinérance : **moitié Est de la France** (Grand Est, Bourgogne-Franche-Comté, Auvergne-Rhône-Alpes, Occitanie, PACA)
- 218 jours travaillés/an
- Intégration en douceur et accompagnement personnalisé

Envoyez rapidement votre candidature sous la référence suivante **IC101225-122** via le lien suivant :
<https://www.acavi.fr/offres-emploi/job/IC101225-122-ACA/ingenieur-technico-commercial-itinerance-instrumentation-eau-potable-fh-base-rhone>