



Nous recherchons :

Sales Engineer – Ingénieur Technico-Commercial H/F

Notre Entreprise

IVM Technologies développe des solutions innovantes de reconstruction 3D et de positionnement sous-marin pour l'inspection industrielle.

Nos systèmes combinent :

- Capteurs et électronique embarquée ;
- Logiciels de traitement d'image ;
- Photogrammétrie avancée ;
- Expertise métier.

Nos clients sont des acteurs industriels internationaux (prestataires, intégrateurs, fabricants de véhicules) qui utilisent nos solutions pour inspecter des infrastructures complexes, notamment en environnement sous-marin.

Entreprise à taille humaine, nous développons nos produits en interne et travaillons avec des clients industriels exigeants.

Dans le cadre de notre croissance, nous recherchons un(e) Sales Engineer afin de renforcer notre équipe commerciale et d'améliorer le traitement de nos opportunités.

Description du poste

Sous la responsabilité du Business Developer et en relation avec les équipes techniques, votre rôle sera la transformation des opportunités commerciales en affaires concrètes.

Vous serez l'interface entre :

- Les prospects et clients ;
- L'équipe commerciale ;
- La R&D ;
- La production ;
- Les opérations.

Votre objectif sera de permettre à l'équipe commerciale de traiter davantage d'opportunités, avec plus de réactivité et de qualité.

Vous interviendrez sur toute la phase allant du premier contact jusqu'à la livraison du produit ou de la prestation.

Vos missions principales :

Avant-vente technique

- Analyser les besoins exprimés par les prospects.
- Participer aux échanges techniques avec les clients.
- Comprendre les contraintes métier et proposer les solutions adaptées.
- Préparer les réponses techniques et commerciales.
- Participer à la rédaction des offres et devis.
- Préparer les présentations et démonstrations.
- Identifier les points bloquants techniques ou opérationnels.

Gestion et animation du pipe commercial

- Qualifier les demandes entrantes.
- Maintenir et faire vivre le CRM.
- Assurer le suivi des opportunités.
- Organiser les relances commerciales.
- Préparer les synthèses d'avancement.
- Aider à prioriser les opportunités.

Coordination interne

- Faire le lien entre commerce, R&D, production et opérations.
- Préparer le passage des projets vendus vers les équipes opérationnelles.
- Capitaliser les retours clients.
- Participer aux débriefs après ventes et prestations.
- Identifier les améliorations possibles dans nos processus commerciaux.

Support commercial

- Accompagner ponctuellement le Business Developer lors de rendez-vous clients.
- Participer à certains salons professionnels.
- Réaliser ponctuellement des démonstrations techniques.

Profil recherché

Nous recherchons une personne avec une double appétence :

- Comprendre des produits techniques complexes ;
- Aimer les échanges clients et la dimension commerciale.

Vous n'êtes pas un commercial pur : vous aimez comprendre comment les choses fonctionnent.

Vous n'êtes pas non plus uniquement technique : vous aimez expliquer, convaincre et faire avancer des opportunités.

Vous êtes organisé(e), curieux(se), réactif(ve) et appréciez le travail en équipe.

Ce poste est particulièrement adapté à une personne ayant une culture technique forte, qui souhaite évoluer vers une fonction proche du client sans abandonner la compréhension des produits.

Formation et expérience

- Formation technique (ingénieur, école technique, électronique, mécanique, informatique industrielle, robotique...) ou expérience équivalente.
- Première expérience en :
 - Avant-vente technique ;
 - Ingénierie commerciale ;
 - Support client industriel ;
 - Intégration de systèmes complexes.
- Une expérience dans un environnement industriel ou technologique sera appréciée.

Compétences requises

- Très bonne capacité d'analyse des besoins clients.
- Aisance dans les échanges techniques.
- Capacité à rédiger des documents clairs.
- Organisation et rigueur dans le suivi des opportunités.
- Anglais professionnel (C2 ou C1 minimum)

Compétences appréciées

- CRM.
- Expérience en vente de produits techniques.
- Électronique, mécanique, informatique industrielle.
- Vision industrielle, robotique, inspection, drones.

Ce que nous proposons

- Un rôle transverse au cœur du développement de l'entreprise.
- Des produits technologiques à forte valeur ajoutée.
- Une équipe pluridisciplinaire.
- Une grande variété de sujets : clients, technologie, industrie, innovation.
- Un environnement PME où les échanges sont directs et les décisions rapides.

Avantages :

- Couverture santé de qualité.
- Tickets restaurant
- Plan d'épargne salariale (intéressement)
- Équilibre vie professionnelle / vie personnelle.

Modalités

CDI - Marseille 13009.

Statut : cadre forfait jour

Déplacements ponctuels possibles.

Rémunération selon expérience : 38 à 45k€ brut/an