

SALES & MARKETING MANAGER – Vendeur (se) secteur Défense

Spécialiste des lubrifiants aéronautiques, notre groupe est un expert reconnu mondialement dans la formulation et l'élaboration d'huiles moteurs, graisses et autres fluides à destination des marchés Aéronautique et Défense. Dans le cadre de notre développement, nous recherchons un(e) :

SALES & MARKETING MANAGER H/F – Vendeur (se) secteur Défense

Rattaché(e) au Chef des ventes de la division militaire, vous êtes responsable du développement des ventes de nos produits dans le marché militaire (notamment l'aviation) et celui des turbines Aéro-Dérivées (AGT). La clientèle cible est composée de Ministères, corps d'armée, centres de maintenance, constructeurs, pétroliers, agents et distributeurs locaux et autres opérateurs ou sociétés de service. Avec l'aide de nos équipes support client et de notre service technique vous assurez les missions suivantes sur un secteur géographique défini avec le chef des ventes :

Missions

- Prospection de nouveaux clients sur les marchés Défense et AGT et conclusion des premières ventes
- Développement des ventes de nos clients existants (nouveaux besoins, nouveaux produits, s'assurer que nous recevons la totalité des demandes pour notre portefeuille de produits)
- Obtenir des données et analyses de marché : produits concurrents, prix, disponibilités...
- Fournir des informations sur les opportunités de développement de nouveaux produits (avec business case)
- Participation à des salons et conférences
- Reporting régulier auprès de votre responsable hiérarchique

Profil

- De formation ingénieur aéronautique/mécanique ou commerciale, vous justifiez d'une expérience minimum de 5 ans dans la vente auprès de clients dans le secteur aéronautique ou militaire à l'international.
- Vous parlez anglais couramment et êtes prêt à de nombreux déplacements.
- Passionné(e) par la prospection et la capture de nouveaux contrats, animé(e) de l'envie de développer votre activité, vous disposez d'un sens relationnel aigu, d'une capacité démontrée à nouer des contacts au sein d'organisations complexes et de qualités personnelles qui feront la différence : esprit entrepreneurial, dynamisme, force de conviction et goût du challenge, capacités à prendre des initiatives, esprit d'équipe, persévérance.
- La connaissance du secteur militaire, forces armées et constructeurs, est un plus.

Contrat : CDI

Date : Dès que possible

Lieu : Paris

Merci d'envoyer votre candidature à Céline LAFAGE : celine.lafage@nyco-group.com