

Description du poste

Entreprise :

DUNASYS est une société spécialisée dans les systèmes embarqués, véhicules connectés et autonomes. Nous travaillons sur deux activités principales ;

- d'une part, un bureau d'études où nous développons des produits dans le domaine de l'embarqué, des télématiques (hard et soft) du traitement de la DATA

- et d'autre part, des prestations techniques auprès de nos clients grands comptes ; parmi les plus grands industriels français dans les domaines automobile, ferroviaire, militaire et aéronautique.

Afin d'assurer le pilotage commercial d'un plateau technique d'ingénieurs (>10) actuellement en cours pour un client grand Compte et de développer le service avec d'autres clients existants et à prospecter, nous recrutons un Ingénieur Commercial expérimenté ESN dynamique.

Vous travaillerez en étroite collaboration avec l'équipe RH et les équipes métiers du bureau d'étude pour la qualification des profils, le recrutement, le staffing des inter-contrats.

Vous devrez faire appel à vos qualités d'« éleveur » et devrez aussi avoir des qualités de « chasseur » pour prospecter et développer le service.

Donc si vous aimez la **prospection**, ainsi que le **management**, et que vous aimez vous adresser à des **interlocuteurs de haut niveau**, alors bienvenue chez nous !

MISSIONS

Votre métier : trois domaines de compétences en synergie

Entreprendre : Prospection, création et développement d'un portefeuille de clients grands comptes. Dans ce cadre, vous participerez aux salons professionnels en France et à l'Étranger. Vous travaillerez en collaboration avec les équipes des autres pôles produits-forfaits. Vous serez assisté par un service juridique et RH interne à l'entreprise. Vous devrez également être force de propositions et faire des comptes rendus réguliers et pertinents à la direction commerciale.

Recruter : Sourcing, approche directe, évaluation et recrutement de vos futurs collaborateurs en collaboration partenariat avec une cellule unité recrutement dédiée à l'accompagnement du business.

Manager : formation, encadrement et évolution de votre équipe de consultants durant les moments clés de leur carrière, suivi de l'intégration, du bon déroulement de leurs missions, réalisation des entretiens annuels.

PROFIL (H/F)

Vous avez la pêche, le sourire la plupart du temps et la passion du développement commercial ? C'est ce qui nous intéresse alors **envoyez votre CV !**

Nous vous offrons des conditions financières attractives, le cadre, la formation, et les outils pour faire partie des **meilleurs**.

De formation Bac+3 à Bac+5 en Ecole de Commerce / Université, **vous justifiez d'une ou de plusieurs expériences réussies d'au moins 2 ans au sein d'une ESN.**

Rémunération & autres avantages

Statut : Cadre

Type d'emploi : Temps plein, CDI

Salaire : un package attractif comprenant un fixe brut annuel entre 40 KE et 70 KE selon expérience (évolutif) + part variable permettant de doubler le fixe, prime qualité + voiture de fonction + télétravail + carte restaurant + mutuelle.