

Rheonova recherche son Ingénieur Technico-Commercial pour la vente de services en rhéologie

L'entreprise en quelques mots

Rheonova est une société innovante d'analyses et d'expertises dans le domaine de la rhéologie. Laboratoire et bureau d'études, nos services de caractérisation, audits, ingénierie, conception, transfert de méthodes et formation, sont dédiés à l'étude des matériaux fluides dans le contexte de procédés industriels, du stade R&D jusqu'à la production. À une échelle européenne, nos clients sont issus des secteurs de l'agroalimentaire à la pharmaceutique, en passant par la chimie, le BTP et la cosmétique.

Structure à taille humaine de 10 salariés, basée sur le campus universitaire de Grenoble et à Paris, nous menons également des projets R&D internes, en lien avec la recherche académique et les entreprises de haute technologie de la région. Nous renforçons notre équipe pour faire face à l'accroissement de l'activité.

Les missions proposées

Vous intégrez l'équipe Service composée de chargés d'affaires - ingénieurs et docteurs. Vous identifiez de nouvelles cibles commerciales, prospectez par des visites terrain et à distance, analysez les besoins exprimés. En binôme avec un chargé d'affaire, vous rédigez les offres commerciales et négociez les termes. Vous assurez le suivi et les relances prospects, et la fidélisation des clients. Vous mettez en place des indicateurs de satisfaction client. Vous participez aux actions de marketing opérationnel et à la définition du PAC en lien direct avec la Direction.

Le poste est basé à Saint-Martin d'Hères (38), des déplacements sont à prévoir en France et dans les pays limitrophes.

Le profil recherché, les compétences attendues

De formation Bac+3/5, ingénieur ou docteur en chimie, génie des procédés, mécanique ou matériaux, complétée de préférence par un master professionnel en stratégie commerciale ou vente et management commercial ou marketing et vente en B to B.

Vous avez impérativement 3 ans d'expérience en **vente de services techniques en B to B**.

Connaissances en marketing opérationnel et webmarketing.

Compréhension des services liés à la rhéologie.

Maîtrise des outils CRM, reporting, Excel. Anglais indispensable.

Pourquoi postuler ?

Animé par une forte culture client, un goût du terrain et du challenge, et une ténacité à toute épreuve, vous souhaitez rejoindre une équipe dynamique et contribuer à l'évolution d'une PME innovante ? Contactez-nous !

gestion@rheonova.fr