



Business Developer &amp; Sales Manager offres civiles digitales

## Description de l'emploi

**QUI SOMMES-NOUS ?**

Thales propose des systèmes d'information et de communication sécurisés et interopérables pour les forces armées, les forces de sécurité et les opérateurs d'importance vitale. Ces activités, qui regroupent radiocommunications, réseaux, systèmes de protection, systèmes d'information critiques et cybersécurité, répondent aux besoins de marchés où l'utilisation des nouvelles technologies numériques est déterminante. Thales intervient tout au long de la chaîne de valeur, des équipements aux systèmes en passant par le soutien logistique et les services associés.

Sur le site de Vélizy le Bois, les équipes développent et installent des systèmes d'information de commandement et de renseignement, systèmes de sécurité nationale et solutions de sécurité pour les villes, les États et les infrastructures critiques, ainsi que des systèmes d'information critiques et de cybersécurité. Le site abrite également les équipes en charge des solutions de supervision et de signalisation ferroviaire pour les grandes lignes et les réseaux de trafic urbain.

Dans le cadre de notre développement, nous recherchons un(e) Ingénieur commercial export (H/F).

**Poste est basé à Vélizy (78)****QUI ETES VOUS ?**

Issu(e) d'une formation en école de commerce ou école d'ingénieur (ou équivalent), vous possédez une expérience commerciale réussie avec des clients et des partenaires à l'international,

Vous savez vendre des solutions digitales et vous êtes familier avec ce monde digitale et donc les nouvelles technologies associées que sont le cloud, l'intelligence artificielle, le Big data, l'Internet des objets, vidéo analytics,

Vous avez de l'expérience dans l'élaboration de proposition d'offres de systèmes complexes, en négociation en environnement international ?

Vous êtes capable d'initier une relation privilégiée avec tous vos interlocuteurs, afin de garantir le développement de nouveaux contrats et sécuriser les marchés stratégiques de l'entreprise ?

Vous avez une première expérience de management d'équipe à l'international ?

La connaissance des spécificités de la vente de solutions digitales serait un must sachant que vous devrez vous adapter à différents types de « business model » générés par ces nouvelles solutions digitales

Vous maîtrisez la langue anglaise et aimez-vous déplacer à l'international ?

**CE QUE NOUS POUVONS ACCOMPLIR ENSEMBLE :**

Au sein de la direction eSIS (International Marketing & Sales) de la GBU SIX, vous développerez les activités de BD (Business Development) et ventes de nouvelles solutions digitales relatives à la protection des sites critiques (villes, ports, bases militaires, Infrastructures d'importance vitale, ..) ce au profit de la BL PRS, dans un marché en forte croissance et dans une phase de renouvellement de la politique produit.

Directement sous l'autorité du directeur commercial de la BL, Vous aurez pour mission principale :

- En phase business développement : Vous comprendrez le besoin du client et proposerez le plan d'action pour construire préparer une offre gagnante (stratégie, prix gagnant, organisations industrielles, établissement de partenariats avec différents partenaires technologiques et acteurs locaux...);
- D'assurer la prise de commandes ainsi que les niveaux de marges demandés pour des opportunités de plusieurs dizaines de millions d'Euro,
- Vous prenez donc en charge l'ensemble du processus commercial, de la qualification des

opportunités, remise des offres et de leurs négociations jusqu'à la signature des contrats.  
Vous respecterez les processus Thales et assurerez un niveau de reporting adéquat.

- En phase de réalisation : veiller à la satisfaction du Client en suscitant les évolutions et en tirant bénéfice des contrats en cours.
- Vous managez une équipe existante de quelques commerçants

Innovation, passion, ambition : rejoignez Thales et créez le monde de demain, dès aujourd'hui.

**Adresse URL du site externe** [https://thales.wd3.myworkdayjobs.com/Careers/job/Vlizey-Villacoublay/Ingenieur-commercial-export-pour-offres-civiles-digitales\\_R0048956-1](https://thales.wd3.myworkdayjobs.com/Careers/job/Vlizey-Villacoublay/Ingenieur-commercial-export-pour-offres-civiles-digitales_R0048956-1)

**Intitulé du partage sur les réseaux sociaux** On cherche un(e) Business Developer & Sales Manager offres civiles digitales !

#### Détail de l'emploi

<b>Code de la demande de poste</b>	R0048956
<b>Site</b>	Vélizy-Villacoublay
<b>Date de publication</b>	06/02/2019 - il y a 22 jour(s)
<b>Famille d'emplois</b>	0204 - VENTES EXPORT
<b>Type d'horaire</b>	Temps Plein
<b>Type d'emploi</b>	CDI
<b>Organisation hiérarchique</b>	FRA SIXSBD International Marketing & Sales TCS 8 (MARC PREVOST (T0026298))

#### Recruteur



NICOLAS DUPE (T0188906)

#### Recruteur

Camille HONGRE (T0207927)

#### Responsable de l'embauche

MARC PREVOST (T0026298)

#### Membres de l'équipe