

L'ENTREPRISE

Artal Technologies - Toulouse - Unité S.A.M.

Magellium (Groupe Artal), avec ses 300 collaborateurs, est un acteur indépendant, spécialiste dans le développement d'outils informatiques dans les secteurs de l'aéronautique et du spatial, dans le traitement d'image, les SIG et cartographies.

Le département SAM, d'Artal Technologies intervient dans les domaines suivants : Spatial, Aéronautique, Contrôle aérien et Météo sur le développement d'outils logiciels et notamment sur des activités de simulation, d'intégration et validation.

VOS RESPONSABILITÉS

Rattaché(e) au Directeur de Département SAM, vous aurez en charge le développement commercial d'un périmètre d'activité défini dans les domaines **du spatial, du contrôle aérien et de l'aéronautique**.

Vos principales responsabilités seront alors :

- le développement du portefeuille client (prospection et gestion de grands comptes/PME/ETI sur Toulouse)
- le recrutement et le management de collaborateurs affiliés aux projets définis,
- le suivi financier des projets en cours
- la veille technologique et l'anticipation des demandes clients

PROFIL

FORMATION ET EXPÉRIENCE

Issu(e) d'une formation Bac+5 (école d'ingénieurs, école de commerce ou université), vous justifiez d'une expérience d'au moins 3 ans dans le développement commercial en cabinet de conseil, ESN/SSII, ou cabinet de recrutement spécialisé dans les métiers de l'IT. Une bonne connaissance du marché toulousain est un plus.

Qualités appréciées pour ce poste :

- Excellent relationnel, Dynamique, Ambitieux avec un grand sens de l'écoute et du service.
- Motivé(e) par la vente de prestations intellectuelles et avec un tempérament de chasseur.
- Très Intéressé(e) par la prospection de nouveaux clients et l'ouverture de comptes.
- Vous justifiez d'une bonne maîtrise de l'environnement technique informatique et logiciel.
- Sérieux(e), autonome, rigoureux(e), organisé(e), disponible.

★ CATÉGORIE

Cadre

€ RÉMUNÉRATION

Selon profil, part variable