

## Commercial(e) H/F

Le(a) commerciale, aura pour mission principale de développer et de fidéliser un portefeuille clients afin de contribuer à la croissance du chiffre d'affaires et à une meilleure connaissance du marché. Il/elle assurera la gestion et le suivi des besoins clients, de la demande initiale jusqu'à la livraison des prestations, en lien étroit avec le support client ainsi que les équipes de production et finances.

Enfin, il/elle sera l'ambassadeur(trice) de l'image et des valeurs de l'entreprise.

### Vos prochaines missions lors de votre embarquement :

- **Développement commercial** : Participer au déploiement du plan d'action commercial et des objectifs qui en découlent, prospecter les marchés cibles et contribuer à la croissance du portefeuille clients
- **Gestion et suivi des ventes**: Elaborer les propositions commerciales sur validation, réaliser les revues de contrat, collaborer avec le Support Client jusqu'à l'exécution finale de la commande
- **Fidélisation et relation client** : Fidéliser le portefeuille existant, assurer les visites clients, entretenir les relations avec les partenaires et participer aux événements nationaux et internationaux
- **Outils, veille et conformité**: Alimenter et mettre à jour les outils commerciaux (CRM, ERP), participer à la veille concurrentielle, participer à la création des supports de vente, veiller au respect des processus internes et contribuer à l'amélioration continue.
- **Qualité, Sécurité et Amélioration continue**: Respecter les consignes de sécurité, utiliser les équipements de protection quand nécessaire, appliquer les règles du SMS (Safety Management System), promouvoir la sécurité au travail et contribuer à la démarche d'amélioration continue

### Les attendus de l'équipage :

De formation supérieure Bac+5 technique ou commerciale, vous disposez d'une première expérience sur un poste similaire dans l'industrie aéronautique et la maintenance (services MRO), avec de solides compétences en négociation et en gestion de la relation client.

Vous avez le sens du collectif et du relationnel. Vous êtes proactif(ve), disponible, vous savez prendre des décisions et des initiatives.

La maîtrise de l'anglais (lu, parlé, écrit) est indispensable, et la connaissance de l'espagnol constitue un véritable atout.

Des déplacements réguliers intersites sont à prévoir.

Département	<a href="#">Sales</a>
Poste	Commercial / Comercial
Localisations	TARBES (France)
Type de contrat	CDI
Statut	Cadre
Rythme de travail	Forfait jours