

Ingénieur Technico-commercial Life Sciences H/F

Factory Software – AVEVA Select France

Aveva accompagne les industries dans leur transformation digitale. De l'énergie à la fabrication en passant par les infrastructures, ses solutions connectent les équipes, unifient les données et automatisent les processus pour une prise de décision plus rapide et plus efficace. Avec AVEVA, les entreprises relèvent les défis de demain tout en maximisant leur rentabilité et leur impact environnemental positif.

Avec une base installée supérieure à 100 000 sites en exploitation, soit plus d'un site sur trois dans le monde, AVEVA est le leader incontesté dans les domaines de la Supervision, SCADA, MES, Batch, Cloud, Engineering et Data Analytics.

Précurseur sur le marché de la supervision industrielle avec le célèbre logiciel **InTouch**, nos produits assurent la conduite et l'optimisation de plus de 4 000 sites en France, dans tous les secteurs de l'industrie et du grand tertiaire, totalisant plus de 70 000 licences.

Notre succès, nous le construisons chaque jour au travers d'un partenariat avec un vaste réseau d'Intégrateurs et de partenaires OEM/VAR, dont plus de 230 sur le territoire Français.

Factory Software est un acteur incontournable du développement des logiciels AVEVA, spécialisé dans la création de solutions innovantes et performantes pour les entreprises. Grâce à une expertise pointue en ingénierie logicielle et une approche centrée sur l'expérience utilisateur, l'entreprise transforme les idées en solutions fiables et évolutives, garantissant ainsi un avantage concurrentiel durable.

Mission

L'ingénieur Technico-Commercial (H/F) œuvrera proactivement au développement de l'activité Life Sciences en collaboration avec son Responsable.

Principales fonctions et attributions

- Développement significatif du volume d'affaires auprès des comptes définis et proposition de nouveaux comptes ;
- Responsable de la tenue des objectifs de ventes dans les cibles définies ;
- Construction, Conseil, Qualification, Elaboration et suivi des offres commerciales ;
- Prospection auprès des comptes attribués et accompagner d'actions Marketing ;

- Gestion de la base installée pour l'offre globale AVEVA (supervision, archivage de données et leur exploitation (Reporting, Tableaux de bord) ...);
- Gestion de clients de type Client Final et Intégrateur ;
- Reporting commercial au Responsable incluant les prévisions, le Pipe d'opportunités, les actions entreprises et les projets en cours ;
- Être une véritable force de proposition sur l'offre, sa commercialisation, son évolution, l'organisation pour accompagner le développement de l'activité Life Sciences.

Exigences du poste

- Diplôme d'enseignement supérieur Technique et Commercial ;
- 3 années minimum d'expérience commerciale réalisées avec succès ;
- Savoir-faire de la vente dans des environnements techniques mettant en œuvre des solutions d'informatique industrielle ;
- Une expérience antérieure dans la gestion des grands comptes est privilégiée ;
- Une connaissance du monde industriel et plus particulièrement pharmaceutique serait un plus ;
- Excellente présentation et compétence organisationnelle assorties à la capacité d'interagir avec les clients à tous niveaux, et qualité d'expression claire dans le secteur technique ;
- De solides compétences relationnelles & de communication, un esprit positif et une posture proactive ;
- Autonome et contributeur actif au développement du département ;
- Une attitude entrepreneuriale est un facteur déterminant pour appréhender ce poste ;
- Anglais professionnel maîtrisé.

Statut du poste

- CDI à temps plein
- Statut Cadre
- Salaire fixe à négocier selon expérience et variable
- Voiture de fonction
- Le poste est basé à Champs Sur Marne (77) ou Lyon (69) avec des déplacements nationaux.