



Recherche un(e) **TECHNICO-COMMERCIAL** (H-F) - basé à **TOULOUSE**

TESTIA, filiale du groupe Airbus, est spécialisée dans l'inspection et le contrôle non-destructif (CND) des structures aérospatiales depuis 1991. Nous formons, certifions, auditons et conseillons les techniciens CND de l'industrie aérospatiale. Aussi, nos inspecteurs interviennent dans les domaines de la fabrication, de l'assemblage et de la maintenance aéronautique. Fort de notre background engineering, nous développons des outils et machines afin d'aider des experts CND ou des techniciens non-CND à effectuer leur missions de façon efficace, robuste, simple et rentable.

Nos clients sont Airbus, Bombardier, Liebherr, Lufthansa, AirFrance, Safran, Dassault aviation, F1 teams, marques de mode et de luxe, CEA, CNES, Ariane Group...

Nos Valeurs : Excellence. Innovation. Intégrité. Flexibilité. Confiance.

Notre Mission: Être la référence pour nos clients dans le domaine de l'inspection des aerostructures via nos produits et services.

Contexte de la mission :

Dans le cadre de la transformation commerciale de TESTIA, nous recherchons une personne organisée, proactive, et pleine de ressources pour gérer les aspects Business Développement et opérations de ventes afin de soutenir nos objectifs et notre croissance.

Mission :

Sous la responsabilité du Managing Director France en coordination avec le responsable des ventes du groupe Testia, Vous aurez comme missions principales :

- Assurer la commercialisation des produits, solutions et services TESTIA France en ce qui concerne le travail technique (démonstration, argumentation, caractéristiques produits...) auprès des clients concernés : Donneurs d'ordres, Sous-traitance aéronautique, rang 1, rang 2, distributeurs, MRO, Centres de maintenance, Compagnies aériennes, centres de formation, sociétés de services NDT, inspecteurs en free-lance ;
- Répondre aux appels d'offres, et rédiger les PTF correspondantes en support aux équipes ;
- Rédiger les devis pour les produits sur étagère ;
- Participer au déploiement interne des produits pour que chaque salarié soit capable d'en faire la promotion ;
- Participer à la définition et appliquer la politique tarifaire, l'offre de produits et services, Remonter toute information nécessaire du marché : action de la concurrence, prix de marché, retours utilisateurs...
- Définir et proposer, en support de la Direction, les actions commerciales à mener (à travers le fichier clients) et assurer leur suivi : prospections de nouveaux clients, relances, ventes directes et accords de distribution, ...
- Réaliser les actions de promotion et de prospections définies et identifier de nouvelles opportunités de développement, créer et animer des programmes technico-commerciaux ex: forums, salons, rencontres d'affaires ;
- Gérer, Animer et développer le réseau de distributeur mondial ;
- Supporter les responsables de sites dans leurs actions commerciales locales ;
- Assurer l'interface avec les autres filiales Testia et participer au business développement du Groupe ;

- Participer à la définition du besoin pour les supports marketing d'entreprise (signalétique événement, presse, brochures, media, contenu web, CRM et médias sociaux) en vous appuyant sur les équipes communication/marketing et participer à la rédaction de ces supports ;
- Fournir un tableau de bord (mensuel) des actions commerciales...
- Tenir à jour le fichier client (mensuel) et identifier les personnes clés.

Compétences recherchées :

De formation ingénieur ou universitaire BAC +4 / +5, avec une double compétence technique/ business développement ou commercial ou technico-commercial. Vous avez une expérience significative en business développement dans un environnement technique/aéronautique.

Une bonne connaissance des matériaux, la mécanique, le CND, l'instrumentation, la physique serait un plus.

Un très bon niveau d'Anglais est indispensable ainsi qu'une bonne maîtrise de l'outil informatique.

Vous êtes capable de gérer plusieurs projets en parallèle tout en intégrant les priorités.

Dynamique, flexible, organisé(e), rigoureux (se), autonome et force de proposition, vous ferez également preuve d'un excellent relationnel, et d'un bon rédactionnel.

Adapté (e) à un travail au sein d'une PME innovante en croissance, vous avez l'esprit d'équipe.

Informations de l'offre :

Contrat : CDD/CDI

Lieu : Toulouse. Des déplacements en France ou à l'étranger sont à prévoir.

Rémunération : en fonction du profil

Merci de bien vouloir faire parvenir CV et lettre de motivation par mail à : recrutement@testia.com