

## Ingénieur Commercial B2B (H/F):

### L'ENTREPRISE

QINOMIC voit le jour en 2020 lorsque quatre associés passionnés issus de l'industrie automobile constatent que la transition vers des mobilités décarbonées va favoriser l'émergence du rétrofit.

Aujourd'hui reconnue pour son expertise technologique et son potentiel pour mener à bien l'industrialisation du rétrofit, QINOMIC a pour ambition de devenir leader de l'ingénierie des mobilités durables et innovantes.

QINOMIC œuvre à la décarbonation des solutions de mobilité par l'upcycling et l'ingénierie des énergies embarquées du futur et s'est donné pour missions :

- D'accélérer la mise sur le marché de solutions de mobilités décarbonées accessible à tous.
- De concevoir et d'intégrer les **briques technologiques innovantes**.
- D'accompagner ses clients en prenant en charge la maîtrise d'ouvrage de leurs projets innovants.
- D'être le catalyseur des **projets durables** des écosystèmes de la mobilité.

### LES MISSIONS

Dans le cadre de son développement, **QINOMIC** recherche **son futur Ingénieur Commercial Ingénierie Automobile H/F**, afin de développer des solutions pour une application automobile.

En tant qu'ingénieur commercial ingénierie automobile, vous construirez une relation de proximité et pérenne avec nos clients et votre expertise leur permettra de développer leur activité en toute sérénité. Vous interagirez avec différents interlocuteurs interne (technique, avant-vente, après-vente, communication ...) pour construire les meilleures solutions pour nos clients.

Afin d'atteindre ces objectifs, vos missions principales seront :

#### **Le développement des ventes de nos solutions de Retrofit :**

- En posture de chasse : ouvrir de nouveaux clients BtoB.
- En foisonnement sur vos comptes : ouvrir de nouvelles opportunités.

#### **La gestion de l'ensemble du cycle de vente :**

- Elaborer la stratégie de développement des ventes.
- Prospector et détecter les opportunités.
- Proposer des services en adéquation avec les besoins analysés.
- Négocier jusqu'au closing.
- Suivre la satisfaction client.

### **La participation aux salons :**

- Prospector lors des salons et évènements.
- Être présent sur les stands de QINOMIC.

Déplacements à prévoir

### **LE PROFIL**

#### **Ce poste est fait pour vous si :**

- Vous voulez participer concrètement à la transition énergétique et à la décarbonation.
- Vous êtes capable de vous intégrer dans des projets ambitieux dans un mode start-up, et avec des partenariats industriels forts.
- Vous avez un diplôme BAC+ 5 en ingénierie généraliste ou transports ou nouvelles énergies + Formation commerciale (terrain ou associative).
- Vous avez une expérience chez un loueur ou grand compte (pas un vendeur showroom ou concession).
- Vous avez au moins 5 ans d'expérience et connaissez le milieu PME et ETI.

#### **LES AVANTAGES**

- Salaire fixe.
- Variable.
- Téléphone.
- Chèques vacances.

#### **Un Processus du recrutement simple !**

- Un premier échange avec un.e chargé.e du recrutement pour discuter de votre projet et souhait d'évolution. C'est l'occasion de découvrir Qinomic !
- Un second entretien technique avec le.la manager en charge du pôle et du poste. Vous pourrez mettre en adéquation vos expériences et nos besoins.

**À compétences égales, une attention particulière sera accordée aux travailleurs handicapés et autres bénéficiaires de l'obligation d'emploi de l'article L.1132-1 du code du travail.**

**Vous vous reconnaissez dans ces compétences ? Vous avez envie de rejoindre une équipe dynamique et un esprit start-up ? N'hésitez pas à postuler !**

### **CONTACT**

**Fabien TURMEAU – Chargé de Recrutement**

Courriel : [fabien.turmeau@qinomic.com](mailto:fabien.turmeau@qinomic.com)