



INGENIEUR COMMERCIAL EXPORT (H/F)

POSTE EN CDI

Le domaine spatial vous attire et vous souhaitez évoluer dans un secteur de niche à forte valeur ajoutée ? Notre **Service Commercial**, en charge de la vente de nos produits et services, recherche son ou sa 6^{ème} partenaire pour accompagner sa croissance !

PME reconnue pour son expertise de plus de 25 ans sur les effets des radiations, **TRAD Tests & Radiations** a pour cœur de métier le test, la simulation et l'analyse des effets des radiations sur les matériaux, les composants et les systèmes électroniques.

Rattaché(e) au Responsable Commercial et en charge de la partie « produits » (incluant notre logiciel FASTRAD et nos composants R2COTS), vous intervenez auprès des acteurs majeurs du marché Aérospatiale et du Newspace, en France et à l'étranger (zone Europe et Etats-Unis).

Vos missions :

- Développer le chiffre d'affaires pour l'offre « Produits » sur les applications aérospatiales
- Etablir votre plan d'action de prospection pour prospecter sur votre zone et identifier les opportunités de développement
- Suivre les demandes en cours jusqu'à obtention des commandes
- Assurer une veille marketing et commerciale (clients potentiels, concurrence, idées de développement, etc..)
- Participer aux salons, évènements et conférences en lien avec notre secteur d'activité afin de mettre en valeur nos produits et développer notre réseau client
- Participer à la définition et la mise en place de notre stratégie commerciale
- Participer aux réunions commerciales et assurer un reporting hebdomadaire auprès du Responsable commercial.

Ces missions ne sont pas limitatives. D'autres missions pourront vous être donné si vous souhaitez évoluer sur votre poste.

Votre profil :

Issu(e) d'une formation Bac+5 type école de commerce, vous possédez impérativement une expérience à l'Export. Une connaissance du domaine spatial et/ou une double compétence technique et commerciale seraient un plus.

Déterminé(e), vous aimez la chasse et savez déployer des trésors d'imagination pour atteindre votre objectif. Mobile, vous recherchez un poste impliquant des déplacements réguliers (**plus de 50% de votre temps**) en France et à l'étranger (zone Europe et Etats-Unis dans un premier temps).

Curieux(se) et autonome, vous ne craignez pas de vous investir dans un poste exigeant, sur un contexte technique à forte valeur ajoutée.

Polyvalent(e), vous avez l'habitude d'adresser différent types d'interlocuteurs (acheteurs, techniques, supply chain...).

Un niveau d'anglais courant est requis pour ce poste.

Rejoindre TRAD, c'est bénéficier des avantages suivants :

- Salaire fixe + variable attractif !
- Un esprit d'équipe au sein d'une équipe dynamique et conviviale
- Mutuelle prise en charge à 100% par l'entreprise
- Tickets restaurants (9€/jour travaillé, dont 60% de part employeur)
- Intéressement
- Avantages CSE (chèques vacances, réduction cinéma, etc...)
- Une vie d'agence animée (petits déjeuners, teambuildings, journée TRAD, soirée Noël...)
- Télétravail (partiel) possible après intégration sur votre poste

Notre environnement de travail : plus de 70 collaborateurs qui évoluent dans nos 1300 m² de bureaux, laboratoires et équipements de haute technologie dédiés à la réalisation de tous types d'essais et d'études concernant les effets des radiations, idéalement situés à Labège Innopôle, zone où se mêlent restaurants, cinéma et entreprises.

Notre processus de recrutement :

- Un 1^{er} entretien téléphonique avec notre Responsable RH pour prise de contact
- Un 2^e entretien avec notre Responsable Commercial pour échanger sur le poste et répondre à vos questions (avec une partie en anglais pour valider votre niveau)

Si vous souhaitez intégrer une entreprise innovante, dynamique, à la pointe de la technologie et en constante évolution, **TRAD Tests & Radiations** est faite pour vous !

Poste à pourvoir dès que possible !

Localisation du poste : zone d'activité de LABEGE INNOPOLE

Contact : recrutement@trad.fr **Site** : www.trad.fr