



Offre d'emploi



SPX LIGHTING est spécialisé dans la conception et la fabrication d'éclairage muséographique.

Les produits SPX LIGHTING sont développés et conçu par nos ingénieurs spécialisés (spécialiste optique, spécialiste Led, spécialiste électronique/électrique...) qui étudient quotidiennement des demandes spécifiques formulées par des conservateurs de musées, directeurs des expositions, commissaires de collections, scénographes, éclairagistes, concepteurs lumières etc...)

SPX LIGHTING fabrique et contrôle la qualité de ses produits en France dans ses ateliers à Issoudun (36)

SPX LIGHTING collabore quotidiennement avec les musées, galeries, fondations, éclairagistes et concepteurs lumière afin d'offrir des expériences d'exception au public, en priorisant l'utilisation des technologies novatrices de son secteur.

Envie de rejoindre une PME dynamique où règne une bonne ambiance et où les projets foisonnent ...
Nous avons hâte de vous rencontrer....

Chargé(e) d'affaires / prescripteur Poste basé en région Lyonnaise

MISSION PRINCIPALE

Idéalement de formation supérieure technique ou commerciale minimum Bac +3, vous justifiez impérativement d'une expérience d'au moins 5 ans dans la vente ou la prescription.

Polyvalent (e), le ou la chargé (e) assure la commercialisation de produits techniques en s'appuyant sur sa double expertise commerciale et technique. Il-elle a en charge le développement du chiffre d'affaires.

Votre mission sera de présenter, prospecter, prescrire et développer les ventes des solutions SPX LIGHTING ET ANOLIS auprès d'une clientèle de concepteur lumière, d'architectes, BE, musées, d'installateurs... Vous jouerez aussi un rôle précieux de formateur et conseiller auprès de ces mêmes cibles pour dynamiser le CA de votre secteur.

Vous avez une expérience significative dans la prescription et la vente de produit d'éclairage.

ACTIVITÉS

Distribution / Prescription ANOLIS (groupe ROBE) sur Rhône Alpes et sur le grand sud-est pour la gamme SPX.

Prospection de nouveaux marchés et développement du portefeuille clients

Développement des actions commerciales

Réalisation et suivi des ventes

Remonter les informations, renseigner, compléter et faire vivre la CRM.

COMPÉTENCES PROFESSIONNELLES

Contribuer à la veille technologique et concurrentielle de l'entreprise

Détecter et analyser de nouveaux besoins client

Participer à la définition de la politique commerciale de l'entreprise

Répondre aux appels d'offres
Développer un portefeuille client
Vendre des produits industriels
Garantir l'efficacité du service de la signature à l'installation
Assurer le service après-vente (assistance technique)

COMPÉTENCES COMPORTEMENTALES

S'approprier l'objectif de production
Être capable de travailler seul ou en équipe interculturelle et pluridisciplinaire, et en réseau, et à distance
Identifier ses besoins d'apprentissage et apprendre régulièrement, y compris en auto-apprentissage, dans les domaines associés à sa fonction
Être capable de partager ses expériences et sa pratique
Se montrer agile et pro actif dans ses démarches (intrapreneuriat)
Intégrer l'éco responsabilité dans toutes les dimensions de son activité

COMPÉTENCES TRANSVERSES

Exploiter les outils informatiques et numériques
Utiliser des outils de communication
S'adapter aux évolutions des réglementations
Conduire la gestion d'un projet
Contribuer à la cyber-sécurité de l'entreprise : savoir reconnaître les données sensibles

PERIMETRE DU POSTE

Home office
CDI
Réunions bimensuelles en région parisienne
Fixe (selon expérience) + commission
Voiture, PC, Téléphone

Envoyer votre CV et lettre de motivation à omerle@spx-lighting.com