Moving you, moving the world!
NSK est l'un des principaux fabricants mondiaux de roulements, de produits pour l'industrie automobile, de machines et pièces de précision, ainsi que de produits de mécatronique. Le chiffre d'affaires mondial de NSK dépasse 4,9 milliards d'euros. NSK emploie plus de 24 000 personnes dans le monde, dont plus de 2 900 en Europe.

Nous recherchons pour notre **division industrielle** un/une:

INGÉNIEUR(E) DES VENTES (H/F) – (Sud-Est)

Vous avez un profil « chasseur », à l'aise avec la prospection terrain et le développement commercial de produits techniques, Vous aimez les déplacements et avez une bonne connaissance des acteurs industriels de votre région, alors n'attendez plus, ce poste est fait pour vous !

Doté(e) d'une large autonomie sur votre région, vous assurez le développement commercial de la marque auprès des constructeurs (OEM), des grands utilisateurs (MRO) et de nos partenaires distributeurs dans le cadre de la stratégie et politique commerciale du groupe. Vous assurez ainsi la réalisation des objectifs de ventes sur votre région, et coordonnez avec les différents services internes (Engineering, Customer Services, Supply, ...) le développement de nouveaux projets clients. Vous participez à toutes les négociations commerciales et identifiez les opportunités de croissance sur votre région.

En tant qu'ambassadeur de la marque, et après formation sur nos produits, vous assurez aussi le support technique de premier niveau auprès de nos clients constructeurs et partenaires distributeurs. Une forte présence sur le terrain, impliquant de nombreux déplacements est à prendre en compte.

Votre profil :
- De formation supérieure, idéalement diplômé(e) d'une école d'ingénieurs ou d'une école de commerce
- Vous justifiez d'une expérience sérieuse et réussie dans la vente de produits techniques en milieu industriel (B2B)
- Une connaissance des machines tournantes, ou expérience en mécanique / maintenance est un avantage certain
- Vous êtes à l'aise en anglais et avec les outils informatiques de reporting (Office, CRM, Salesforce...)
- Votre personnalité, votre dynamisme et votre capacité à conquérir de nouveaux clients sont des éléments essentiels pour rejoindre notre équipe et vous intégrer au sein de notre structure européenne
- Votre capacité d'adaptation, d'organisation et rigueur dans le suivi de vos activités quotidiennes seront autant d'atouts pour vous épanouir et mener à bien cette mission.

Nous offrons :
- 100% prise en charge de la mutuelle santé & prévoyance
- Participation – Plan d'épargne salariale
- Allocation mensuelle d'aide pour garde des jeunes enfants
- Ticket Restaurant

Poste basé en région **Auvergne-Rhône-Alpes (home-office)**, nous vous fournissons tous le matériel informatique nécessaire, téléphonie ainsi qu'un package salarial attractif, avec véhicule de fonction pour vous accompagner dans cette mission.

Si vous êtes intéressé(e) et prêt(e) à relever ce challenge, merci d'adresser votre candidature sous la référence : PR 0001877 (ARA Région) à **emploi@nsk.com**

NSK France S.A.S.
2, Rue Georges Guynemer · Guyancourt · 78280 · France · www.nskeurope.de

Suivez-nous sur: