

Automotive Account Manager (Ingénieur Technico-Commercial) (H/F)

Vous souhaitez intégrer une structure à taille humaine et donner du sens à votre action ? Rejoignez TDK Electronics France, filiale française d'un groupe japonais leader mondial & acteur majeur du développement durable, en tant qu'Automotive Account Manager (poste à pourvoir en CDI en région parisienne, à côté du Stade de France) !

Missions

Rattaché(e) au responsable du département Automobile, votre mission est de :

- Développer le chiffre d'affaires avec les clients dont vous avez la responsabilité ;
- Assurer le processus de vente de tous nos produits, incluant l'implantation de nos produits et technologies, pour les clients dont vous avez la responsabilité ;
- Participer de façon proactive à la négociation des contrats avec vos clients et en assurer le suivi ;
- Proposer des initiatives pour développer le chiffre d'affaires à court et moyen terme et en assurer le suivi ;
- Développer un relationnel constructif avec les personnes clés chez vos clients.

Profil

Titulaire d'un diplôme d'ingénieur en électronique ou électrotechnique et de plusieurs expériences en entreprise acquises idéalement dans le secteur automobile et/ou électronique, vous souhaitez mettre à profit vos compétences techniques et votre agilité relationnelle pour vendre des produits de haute technologie auprès des leaders de l'industrie.

Vous maîtrisez parfaitement la langue française et parlez et écrivez couramment Anglais. Convaincant, et enthousiaste, votre esprit d'entrepreneur vous amène naturellement à prendre des initiatives et être force de propositions. Vous avez la culture du résultat ainsi qu'un sens aigu du service, et faites preuve de capacités d'adaptation et d'évolution, postulez vite en envoyant votre candidature (CV) par email à Aline Cariou, à l'adresse suivante : TDK-FBI-recruitment@eu.tdk.com