**H/F INGENIEUR COMMERCIAL terrain en Topographie / scanning 3D / NANTES**

**L’entreprise :**

Avec une croissance annuelle de plus de 10 %, et depuis plus de 15ans, le groupe Géomesure est l’un des leaders du marché dans la vente de solutions topographiques et de scanning 3. Géomesure intervient dans le grand Sud et grand Ouest auprès des géomètres experts, topographes et société de travaux publics et propose également des services complémentaires (formation, SAV, location… ). L’innovation, la qualité premium , la bienveillance et le respect sont les fondamentaux de l’entreprise. Dans le cadre de son développement, GEOMESURE recrute un INGENIEUR COMMERCIAL terrain Région Nord-ouest.

**Le poste**:

Rattaché au Responsable commercial, vous aurez comme principales missions :

* Accroitre les ventes de solutions topographiques et de scanning 3D à forte valeur ajoutée en développant un portefeuille de clients existants (cabinet de géomètres experts , entreprise TP) mais également en prospectant de nouveaux comptes sur la zone nord-Ouest (Brest / Nantes /Niort / Orleans )
* Assurer la gestion de la relation client et le suivi commercial en binôme avec son commercial sédentaire.
* Détecter et analyser les besoins et les attentes de ses clients, les conseiller et les fidéliser en leur proposant des solutions techniques cohérentes.
* Organiser des démonstrations techniques et faire les mises en service de premier niveau.
* Participer aux congrès, salons , assemblées générales de la profession.
* Assurer le reporting de son activité auprès de son manager (rapport d’activité, revue de portefeuille clients, prévisions et plan de vente)

**Le profil** : De formation ingénieur topographe (ESGT, ESTP, INSA ) ou au minimum BTS topographe géomètre et fort d’une expérience probante de plus de 5 ans sur un poste similaire , vous maitrisez les matériels topographiques et les logiciels métiers (Autocad,……… ).Une connaissance de l’univers 3D serait fortement appréciée . Votre niveau d’anglais vous permet d’échanger à l’écrit et à l’oral. Vous possédez un bon relationnel, et vous êtes à l’aise avec les techniques de ventes. Autonome, rigoureux, vous démontrez une forte capacité à convaincre, à s’adapter et à écouter.

**Divers :**

Type de contrat : CDI, temps plein, statut cadre.

Salaire : + ou - 50K€ (fixe + variable)

Véhicule de fonction. (5 places)

Poste itinérant sur environ 8 départements.

Envoyer CV et lettre de motivation à sandrine@geomesure.fr