



Responsable Développement Commercial

(H/F) – Réf. J1901004

Turbotech, Toussus-Le-Noble (78)

Intitulé du Poste	Responsable Développement Commercial et Services
Métier	Commerce, Services
Type de contrat	CDI
Statut	Ingénieur/Cadre
Temps de travail	Complet
Date de démarrage	Avril 2019
Date de parution	22 janvier 2019
Localisation	Aéroport de Toussus-Le-Noble, 78117 TOUSSUS-LE-NOBLE, Yvelines (78)

Présentation de la société

Turbotech est une startup qui développe des motorisations innovantes pour l'aviation légère, localisée sur le site de l'Aéroport de Toussus-Le-Noble, à proximité du plateau de Saclay.

Turbotech conçoit, produit et commercialise deux gammes de produits, basées sur une technologie de turbine à cycle régénératif :

- Une gamme de Turbogénérateurs permettant de générer de l'électricité à bord des aéronefs hybrides à partir de n'importe quelle source de carburant ;
- Une gamme de Turbopropulseurs dédiée à l'aviation légère et proposant une consommation de carburant similaire aux meilleurs moteurs à piston du marché tout en étant plus légère, plus silencieuse et plus fiable.

Créée en 2017 par quatre associés fondateurs, Turbotech a réalisé une levée de fonds en fin d'année 2017 et recherche les meilleurs talents afin d'accélérer son développement. L'entrée en service des premiers moteurs est prévue pour le premier semestre 2020.

Description du poste

En liaison étroite avec le Comité de Direction de Turbotech, vous pilotez la politique de développement commercial de la société.

En particulier, vos principales missions seront :

- Participer à l'établissement de la stratégie de développement commercial de Turbotech
- Mettre en œuvre la politique commerciale à l'échelle mondiale, en accord avec la stratégie société
- Former une équipe ab-initio et l'encadrer
- Augmenter les parts de marché de Turbotech et faire croître le chiffre d'affaire
- Réaliser la prospection de nouvelles opportunités
- Mener les négociations commerciales
- Piloter l'établissement des contrats clients
- Mettre en place le réseau de support en service et de distribution des produits Turbotech
- Représenter le groupe lors de salons ou manifestations nationales et internationales
- Veiller à la satisfaction et à la fidélisation de la clientèle de Turbotech

Profil recherché

- Justifier d'une expérience commerciale significative s'appuyant sur des résultats chiffrés
- Justifier de compétences en technique commerciale, marketing et stratégie
- Être orienté résultat
- Aimer créer et évoluer dans une structure agile type Start-up, en autonomie, avec de bonnes compétences organisationnelles
- Faire preuve d'excellentes qualités relationnelles et d'adaptation auprès d'interlocuteurs variés
- Fédérer et accompagner une équipe dans l'atteinte d'objectifs ambitieux grâce à un leadership naturel et qualités interpersonnelles
- Anglais courant ; une troisième langue serait un plus certain
- De fréquents déplacements sont à prévoir sur ce poste, Europe et Monde

Pour postuler

Cette offre vous intéresse ? Postulez sans tarder en nous adressant CV et Lettre de Motivation à l'adresse careers@turbotech-aero.com