



**AVSIMULATION**

## Sales Executive EIMEA - H/F

Réf : DRH/DCM/210730

Type de contrat : CDI

Lieu de travail : Boulogne-Billancourt

Expérience : entre 3 et 5 ans d'expérience

Salaire : fixe + 30% de variable

Afin d'accompagner sa croissance, AVSimulation, éditeur de logiciel de simulation automobile et constructeur des trois plus grands simulateurs de conduite au monde, recherche un **Sales Executive** afin de venir renforcer l'équipe commerciale de la région EIMEA (Europe, Inde, Middle East et Afrique).

## Vos missions

Au sein de l'équipe EIMEA vous aurez la charge d'un portefeuille de comptes existants et de prospects. Vos missions consisteront notamment à :

- Cibler et prospecter stratégiquement de nouveaux comptes dans l'industrie automobile
- Analyser le besoin de vos clients et leur proposer des solutions à forte valeur ajoutée
- Avec l'aide de l'équipe avant-vente, chez le client ou à distance, assurer les démonstrations des produits
- Négocier les aspects contractuels
- Gérer en toute autonomie le cycle de vente complet : prospection, closing et fidélisation
- Assurer le reporting et l'analyse votre activité
- Enrichir la base de données clients et prospects et formaliser vos prévisions de ventes
- Créer un réseau de partenaires industriels et nouer des relations avec les universités, écoles, etc.
- Être le garant de la bonne exécution du business plan bâti avec l'aide du responsable de la région EIMEA et du Directeur Commercial et Marketing
- Participer à des salons et des événements

## Profil recherché

Issu(e) du monde de la technique que ce soit par votre formation (université ou école d'ingénieurs) et/ou vos premières expériences professionnelles, vous évoluez dorénavant sur un poste de commercial.

Vous justifiez d'une expérience significative dans le secteur de l'automobile et vous avez une grande appétence pour les nouvelles technologies.

Vous avez une très bonne maîtrise de l'anglais et un goût prononcé pour l'international. Vous êtes autonome et organisé, mais également bon communicant et vous appréciez le travail en équipe.

Fin stratège, au-delà de la vente, vous comprenez les besoins et les objectifs de vos clients. Vous êtes capable de tisser des relations de confiance sur le long terme et d'élaborer des réseaux afin de renforcer les relations de société à société.

## Nous connaître

**AVSimulation** est une société de taille humaine en croissance, détenue par OKTAL (division Simulation du Groupe SOGECLAIR - 1400 personnes, NYSE Euronext Paris) à hauteur de 55% du capital, par Renault à hauteur de 30% et Dassault Système à hauteur de 15%. En pleine expansion internationale (Europe, US & Asie), nous développons et commercialisons des outils de simulation de conduite et de validation de systèmes d'aide à la conduite - allant du logiciel jusqu'aux simulateurs - et proposons tous les services associés. Nos équipes, jeunes et dynamiques mettent les clients au centre de leurs préoccupations afin de répondre à leurs attentes dans les meilleurs délais.

Transmettez-nous votre CV à l'adresse [contact.hr@avsimulation.fr](mailto:contact.hr@avsimulation.fr) sans oublier de mentionner la référence de l'offre.

**Postulez dès maintenant et rejoignez l'aventure AVSimulation !**

Découvrez l'entreprise sur [www.avsimulation.com](http://www.avsimulation.com)

Découvrez nos produits via notre chaîne [YouTube](#)

Suivez notre actualité sur la page [LinkedIn](#)