

Envie d'agir et de vous épanouir dans un secteur en plein essor et qui fait la une des médias, la lutte anti-drone ? De valoriser votre personnalité et d'acquérir de nouvelles compétences ? Rejoignez-nous pour faire fructifier vos capacités et votre dynamisme au sein de notre équipe !

L'entreprise en quelques mots :

TrustComs est une PME innovante qui propose des solutions de lutte anti-drone, nécessitant informatique de pointe, télécoms, électronique et traitement du signal, depuis 2016. Des JO 2024 à l'ouverture de Notre-Dame, du commissariat local aux sites militaires les plus sensibles, nous aidons nos clients – Armée, gendarmerie, industriels, VIPs...- à se protéger contre la menace des drones. Notre objectif : fournir des systèmes performants et adaptés à leurs besoins, dans un environnement technologique en constante évolution, en France et en Europe. Venez nous retrouver sur <https://trustcoms.com>.



Rattaché à la direction de l'entreprise, en étroite collaboration avec l'équipe Produit, vous serez amenés à :

- Développement commercial & réseau : prospecter et conquérir de nouveaux marchés tout en structurant un réseau solide de clients finaux et de distributeurs à l'échelle nationale et mondiale.
- Account management & fidélisation : gérer activement le portefeuille client actuel, identifier de nouveaux besoins chez eux et faire de l'upselling.
- Expertise technique & démonstration : organiser et mener des démonstrations techniques en conditions réelles, en collaboration étroite avec nos équipes techniques pour prouver l'efficacité de nos solutions.
- Réponse aux appels d'offres : piloter et participer activement à la rédaction des offres technico-commerciales et aux réponses d'appels d'offres complexes.
- Intelligence marché & interface produit : être l'interface entre les clients et notre équipe produit en faisant remonter les besoins du terrain pour faire évoluer notre offre.

Nous valorisons autant le niveau d'étude que les compétences/expériences personnelles.

Profil recherché	- Diplômé(e) d'un bac+3 ou +5 (Ecole de Commerce, Management ou équivalent). - Profil confirmé, avec une ou deux expériences en vente complexe ou une reconversion technico-commerciale réussie. - Un attrait pour les drones, communications radio ou la Défense est un atout majeur. - Titulaire du permis B, déplacements fréquents en France.	
Compétences techniques	- Maîtrise des cycles de vente longs impliquant de multiples interlocuteurs. - Capacité à traduire des fonctionnalités complexes en bénéfices clients concrets. - Capacité à structurer un mémoire technique et financier convaincant. - Savoir défendre ses marges et négocier des contrats cadres à l'échelle mondiale. - Maîtrise des outils bureautiques.	
Qualités personnelles	- Excellente capacité de conviction et aisance relationnelle. - Autonomie, esprit d'initiative et goût pour les environnements technologiques mouvants. - Capacité d'analyse et rédactionnelle pour les dossiers de réponse aux appels d'offres.	
Langues - Maîtrise du français (oral et écrit). - Maîtrise de l'anglais (minimum C1)		Salaire & avantages - Rémunération : (selon expérience) : 35K à 70K. - Avantages : chèques vacances, mutuelle, épargne entreprise, titres restaurants.

Disposer d'un moyen de locomotion motorisé (voiture, moto) est un plus.