

BRL INGENIERIE (filiale du groupe BRL), environ 200 collaborateurs, est une société d'ingénierie et de conseil spécialisée dans les domaines de **l'eau, de l'environnement, du génie civil et de l'aménagement du territoire.**

Basés à Nîmes, nous intervenons dans plus de 80 pays pour le compte de clients publics (collectivités locales, ministères et organismes gouvernementaux) sur financement de bailleurs de fonds internationaux et bilatéraux et également pour des clients privés.

Nous recrutons, en renfort de l'équipe en place, un **Ingénieur commercial** dans le domaine de l'ingénierie de l'eau, de l'environnement et des infrastructures portuaires ou de navigation.

Poste et missions :

Rattaché(e) au directeur commercial et au sein d'une **équipe de 5 ingénieurs commerciaux**, vous êtes mobilisé sur :

- **l'élaboration et la mise en œuvre de la politique commerciale** sur une zone géographique,
- **la prospection et l'information de la clientèle** sur les Domaines d'Activités Stratégiques (DAS) de la société en général et en particulier dans le **domaine portuaire et des infrastructures de navigation.**
- En collaboration étroite avec les directeurs de projets vous **constituez les dossiers d'appels d'offres internationaux, négociez les contrats**, veillez au respect des engagements contractuels ainsi qu'aux résultats commerciaux et financiers.
- Vous êtes force de proposition pour **l'adaptation de nos offres aux besoins des clients** et pourrez prendre en charge des axes de développements thématiques spécifiques selon votre expérience (développement de la clientèle privée, activités en lien avec les domaines portuaire et infrastructures de navigation).

Profil :

Bac+5 diplômé(e) d'une école d'ingénieur ou d'un diplôme universitaire dans le **domaine de l'eau, des infrastructures, de l'environnement ou des relations internationales,**

Vous avez minimum **5 ans d'expérience**, dont au moins 3 ans dans des **responsabilités commerciales export** dans le domaine de **l'ingénierie** ou des activités connexes à l'ingénierie (BTP, équipements).

La connaissance des bailleurs de fonds internationaux, et la connaissance du domaine portuaire seraient un plus.

Doté(e) de qualités relationnelles, vous êtes force de persuasion.

Vous maîtrisez l'anglais et soit le russe, soit l'espagnol.

Ouvert à mobilité : déplacements fréquents à l'international.

Indicateurs de performance de la fonction :

- Volume d'offres gagnées et nombre de prospects identifiés
- Satisfaction des clients
- Niveau de collaboration avec les Directeurs de Projet de BRL Ingénierie durant les phases de prospection, et de production des prestations si nécessaire
- Conception et mise en œuvre des politiques/projets
- Respects du cadre budgétaire du plan d'actions commerciales et de préparation des offres
- Contribution à l'élaboration et à la mise en œuvre de la stratégie commerciale de l'entreprise

Rémunération :

selon niveau d'expérience.