


# Ingénieur d'Affaires

## en Simulation Numérique H/F



DEP Europe, pilier du groupe Dynas+, est à l'avant-garde de la simulation numérique. Nous sommes fiers d'être le Centre Technique Européen de DEP MeshWorks, portant l'innovation à son paroxysme. En nous rejoignant, vous n'êtes pas seulement un employé, mais un acteur principal de notre aventure ambitieuse.  [www.depeurope.com](http://www.depeurope.com)

RÉF: ANC/ME/DI/D/23/0002

### VOTRE ENVIRONNEMENT

**Formation continue** : Plongez au cœur de l'innovation sur DEP MeshWorks, LS-DYNA, sur la simulation numérique en général et les techniques de commerce.

**Sport & Vitalité** : Dans notre équipe, la passion pour le sport est omniprésente. De la course à pied au wakeboard, en passant par le Padel, nous aimons nous dépasser autant au travail qu'en dehors.

**Cohésion** : Du séminaire, à nos week-ends au ski, à la « Dynaspool », en passant par nos soirées, chaque moment renforce notre solidarité. Chez nous, un simple déménagement devient une occasion de renforcer nos liens.

**Culture** : "Dynas+ un jour, Dynas+ toujours !" Ce n'est pas juste une phrase, c'est une réalité. Vous rejoignez plus qu'une entreprise : une famille.

**Localisation** : Toulouse (possibilité de télétravail partiel)



### VOS MISSIONS

#### Prospection et Développement :

- Visez haut, visez grand : la totalité de l'Europe est votre terrain de chasse.
- Engagez-vous dans une course non seulement pour gagner de nouveaux clients mais aussi pour définir notre position dans l'industrie.
- Élaborez un plan de prospection en phase avec la stratégie de l'entreprise, et mettez-le en œuvre.
- Visitez prospects et clients, présentez nos offres et services, tout en établissant des rapports réguliers sur vos activités de prospection.
- Accélérez la croissance en augmentant le volume d'affaires, centré sur DEP MeshWorks.
- Fidélisez votre base installée et identifiez de nouvelles opportunités alignées à notre vision.

#### Maîtrise du Cycle de Vente :

- Gérez le processus de vente de A à Z, depuis la première interaction jusqu'à la signature finale.
- Soyez proactif, de la qualification des affaires à l'évaluation des risques, tout en rédigeant des propositions commerciales convaincantes.

#### Liaison et Communication :

- Servez d'interface privilégiée entre nos clients et nos équipes techniques, garantissant une communication fluide et efficace.
- Assurez un suivi minutieux des affaires et des relations clients, tout en étant constamment à l'affût des tendances du marché.

## PROFIL RECHERCHÉ

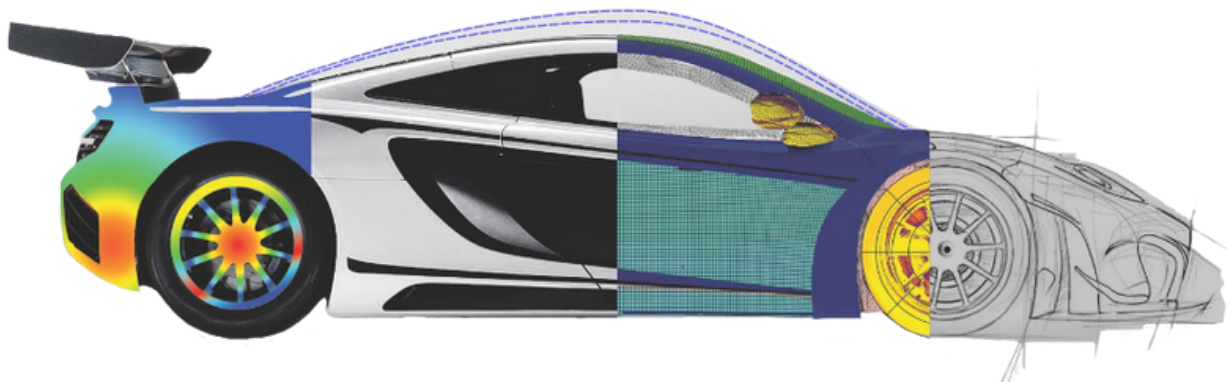
**Expérience :** Au minimum 2 ans sur un poste en BtoB dans le domaine industriel ou des hautes technologies, idéalement dans le secteur du numérique

### Soft Skills :

- L'esprit de compétition : le challenge de se surpasser vous motive.
- Persuasion & Vente : Votre talent pour convaincre et vendre fait la différence.
- Collaboration : Vous prospérez en équipe et privilégiez la synergie.
- Orientation client : Chaque client est au centre de vos préoccupations.
- Écoute & Communication : Écouter et transmettre sont pour vous deux faces d'une même pièce.
- Résilience : Les défis vous stimulent, ne vous effraient pas.

### Hard Skills :

- Formation supérieure en technologie ou en commerce.
- Connaissance du marché de la simulation numérique est un plus.
- Maîtrise du français et de l'anglais professionnel. Tout autre langue est un plus.



## POURQUOI DEP EUROPE ?

Chez DEP Europe, nous valorisons le potentiel autant que l'expérience. Intégrez une équipe où l'aventure professionnelle se vit avec passion et solidarité. Vous ne cochez pas toutes les cases ? Si vous brûlez d'envie d'apprendre et de progresser, lancez-vous ! Chez DEP Europe, le potentiel prime sur l'expérience.



Dynas+ Engineering Products - Europe



DEP MeshWorks Europe | Dynas+ Engineering Products



@dynasplusgroup



Matthieu SEULIN



hr@depeurope.com



+ 33 5 61 44 54 98