



**LEOSPHERE**  
THE ATMOSPHERE IS YOURS

**LEOSPHERE** est une entreprise high-tech française, **leader mondial** et fournisseur incontournable de systèmes **LIDAR** atmosphériques, pour la mesure de profils de vent. A la pointe de la technologie, présent sur les marchés de **l'éolien**, de l'aéroportuaire, de la météorologie et la qualité de l'air, LEOSPHERE compte plus de 100 employés et réalise plus de 80% de son CA à l'international.

Afin d'assurer une plus grande proximité avec ses clients dans l'éolien, LEOSPHERE renforce son équipe Vente Internationale et recrute, pour son siège à Orsay (91), son

## ✦ **Ingénieur Commercial Export Marché Eolien (h/f)**

Moteur du bon développement commercial de votre zone et rattaché au Sales Manager Eolien :

- Vous définissez le plan d'action commerciale et assurez la bonne implémentation dans le respect des objectifs fixés.
- Vous gérez l'intégralité du cycle de vente, de l'identification jusqu'au closing.
- Vous prospectez, animez et cultivez les relations avec vos prospects et clients directs et indirects (distributeurs, intégrateurs).
- Vous développez des relations privilégiées avec les Grands Comptes.
- Vous représentez l'entreprise aux expositions et salons internationaux.
- Vous travaillez en étroite collaboration avec les cellules technique et marketing au siège.
- Vous gérez votre périmètre avec une grande autonomie.

H/F de formation Bac+5 (Ecole d'Ingénieur / ESC) vous avez une expérience réussie de 5 ans min. sur des missions **commerciales à l'international**, idéalement dans les biens d'équipement/investissement en b2b...

Une expérience probante en tant que VIE serait un plus.

Commercial dans l'âme, vous faites preuve d'**excellentes qualités relationnelles** et avez une bonne maîtrise de la vente multicanaux.

A l'aise de la prospection à la conclusion d'une vente, vous nourrissez un réel attrait pour le marché industriel ou high tech et les énergies renouvelables.

Vous parlez **anglais** et français **couramment**, une autre langue serait un atout.

Des déplacements sont à prévoir environ 40% du temps.

Une formation technique solide vous sera proposée pour cette opportunité de rejoindre une entreprise jeune avec de réelles perspectives d'évolution et une bonne ambiance de travail.

Pour postuler à l'offre, envoyez-nous CV et lettre de motivation sous la référence **TFBNP1** par mail à [candidat@elatos.fr](mailto:candidat@elatos.fr) ou postulez directement sur le site [www.elatos.fr](http://www.elatos.fr)



[www.elatos.fr](http://www.elatos.fr)