



**Le Groupe CERTIFER** est une entreprise française fondée en 1997 et spécialisée dans les métiers du test, de l'inspection et de la certification ferroviaire (CERTIFER) d'une part et dans la consultance et le conseil d'autre part (CERTIFER Solutions). Le siège de l'entreprise emploie 55 collaborateurs à Valenciennes (France). Avec 24 localisations dans le Monde, CERTIFER est présent sur toute l'Europe, en Chine, en Turquie, au Brésil, en Australie et au Moyen-Orient.

**CERTIFER** agit en tant qu'organisme désigné (DeBo) en Belgique, en France, en Algérie, au Luxembourg, en Italie, en Espagne, en Suisse et en Turquie et en tant qu'organisme notifié (NoBo) au niveau européen. CERTIFER est également reconnu en tant qu'ISA (évaluation indépendante de la sécurité) et en tant qu'organisme d'évaluation (AsBo).

**CERTIFER Solutions** accompagne les entreprises du ferroviaire dans leur problématiques gestion de la sécurité et de la qualité, réglementaires, homologation et dans la Gestion de leur projets.

Afin de renforcer son équipe, CERTIFER recherche une personne pour le poste de :

## **Technico-Commercial Ferroviaire (H/F)**

### **Valenciennes (59)**

Fort de son développement international, CERTIFER (France) recherche un technico-commercial expérimenté pour renforcer sa Direction Commerciale. Rattaché(e) à la Directrice Commerciale et en lien étroit avec les Directions Générale et Technique, **le/la technico-commercial sera moteur dans le développement commercial de la France et sera en charge des missions suivantes :**

#### 1. Prospection et conquête de nouveaux clients

- ✓ Conquérir de nouveaux projets et développer le portefeuille de clients du Groupe
- ✓ Développer un réseau international dans le secteur ferroviaire et urbain
- ✓ Détecter les nouvelles opportunités commerciales aussi bien en France qu'à l'international (suivi des projets, appels d'offres ...)
- ✓ Représenter le Groupe Certifer et contribuer à l'image de marque du Groupe
- ✓ Commercialiser et promouvoir nos services ferroviaires auprès de l'industrie
- ✓ Préparer les présentations / pitch clients

#### 2. Préparation des offres commerciales et suivi jusqu'à leur contractualisation

- ✓ Établir les propositions commerciales en s'appuyant sur les pôles offres et technique, en charge de préparer les offres techniques (plans d'évaluations)
- ✓ Constituer les dossiers d'appels d'offres en France et à l'étranger
- ✓ Suivre l'ensemble des étapes du cycle de vie commercial : de la prospection à l'établissement de l'offre (suivi, relances) jusqu'à l'enregistrement de la commande
- ✓ Reporter de son activité commerciale à sa Direction et la Direction Générale

#### 3. Actions de marketing et communication

- ✓ Participer à des projets de communication internes et externes

- ✓ Contribuer activement à l'organisation et à la participation d'événements (salons, séminaires)
- ✓ Concourir à la préparation / mise à jour des supports de communication / marketing (présentations corporate, brochures, ...)

**Le/la technico-commercial assurera le reporting des différentes actions menées et réalisées à sa direction et sera également amené à accompagner les filiales du Groupe dans la préparation d'offres commerciales.**

**Profil recherché :**

Bac+3, vous disposez d'une expérience d'au moins cinq ans dans un poste à dimension commerciale, idéalement dans **l'industrie ferroviaire** / transports guidés. La connaissance du secteur de la certification et de l'inspection serait un véritable atout.

Doté(e) d'une forte appétence commerciale, vous alliez un excellent relationnel à une bonne compréhension des enjeux techniques de notre métier. Votre esprit de conquête et/ou votre réseau établi dans l'industrie ferroviaire vous permettront d'atteindre et de dépasser vos objectifs commerciaux.

L'esprit d'initiative, la rigueur, le sens de l'organisation et de l'écoute seront autant d'atouts pour réussir dans ce poste.

Anglais courant indispensable et mobile en France et à l'étranger.

**Ce que nous offrons :**

- ✓ Un environnement de travail motivant au sein d'un groupe en développement offrant de nombreuses opportunités
- ✓ Un secteur en forte croissance en Europe et dans le monde
- ✓ Un contrat à durée indéterminée
- ✓ Une rémunération adaptée aux compétences et à l'expérience
- ✓ Télétravail partiel possible
- ✓ PEE, PERECOL, Intéressement...
- ✓ Plan de formation ambitieux

**Intéressé ?**

Envoyez votre candidature par courrier électronique à :

**François CARPENTIER** - Responsable des Ressources Humaines [francois.carpentier@certifer.eu](mailto:francois.carpentier@certifer.eu)

Le poste est basé à **Valenciennes (59)**, télétravail partiel possible.