

## Commercial Projets. RFID. Ingénierie (CDI H/F)

- **Entreprise :**

Très dynamique sur son marché avec plus de 20 ans d'expérience, STid est spécialisée dans les **technologies d'identification « sans contact » par radiofréquence (RFID, UHF, Bluetooth...)**, un marché d'avenir.

Reconnue pour son **innovation** et la **qualité** de ses produits et services, STid conçoit et fabrique **des produits et des solutions d'ingénieries** pour des applications de traçabilité industrielle (inventaire, gestion de maintenance, MRO...).

Evoluant sur les marchés de l'**aéronautique**, la **défense**, la **santé** ou le secteur **Oil & Gas**, nous recrutons un commercial projets afin de renforcer le développement et le déploiement des solutions d'ingénieries associées à la RFID.

- **Poste et missions :**

Rattaché(e) à la Direction Commerciale, vous intégrez l'équipe Solutions Industrielles et prenez en charge des **projets RFID** en cours et/ou à venir **dans le domaine de la traçabilité industrielle**, que ce soit **en France ou à l'international**.

**De la prospection à leur réalisation, vous pilotez l'intégralité de la gestion des projets, autant sur l'approche technique que commerciale.** Vous êtes l'interface privilégiée entre les différentes parties prenantes internes (équipes techniques, marketing, direction) et externes (clients, fournisseurs, partenaires).

**Dans l'objectif de développer le chiffre d'affaires de l'entreprise, vous êtes principalement en charge de :**

- Présenter nos offres produits et solutions
- Détecter et qualifier de nouvelles opportunités commerciales
- Analyser les besoins afin d'élaborer les offres technico-commerciales appropriées
- Accompagner le développement et la mise en œuvre du projet en assurant l'interface entre le client et les équipes techniques
- Veiller au maintien en conditions opérationnelles des solutions déployées (suivi)
- Identifier et référencer nos offres auprès de nouveaux canaux de distribution (partenaires) dans les zones cibles
- Assurer une veille technologique en collaboration avec le responsable innovation

- **Profil :**

De formation **Bac+3/5, technique** (électronique, automatisme, informatique industrielle) **ou commerciale**, vous bénéficiez obligatoirement d'une **expérience de 3 ans dans la gestion commerciale de projets et/ou solutions industrielles**, idéalement dans la traçabilité intégrant de la RFID.

Au-delà de vos compétences techniques et relationnelles, votre **créativité** et votre **pragmatisme**, alliés à vos **qualités commerciales** vous permettent aisément **l'analyse technico-commerciale d'opportunités**.

Votre **rigueur**, votre **esprit de synthèse**, votre **engagement** et votre **esprit d'équipe** sont des gages de votre réussite dans cette mission.

Vous avez de bonnes bases en anglais.

**Merci d'adresser votre candidature (CV + LM) à :**

[c.aron@stid.com](mailto:c.aron@stid.com)

STID - Mme CORINNE ARON – 20 PARC D'ACTIVITES DES PRADEAUX - 13850 GREASQUE  
France