

International Sales Manager



L'entreprise : SUNAERO, une PME internationale et innovante au service de tous les acteurs de la maintenance aéronautique

Créée il y a plus de 30 ans, SUNAERO est une PME internationale aéronautique implantée en France, aux USA et en Malaisie.

Basé à Lyon, le siège de la société traite commercialement l'Europe, le Moyen-Orient et l'Afrique (EMEA).

L'entreprise développe des solutions technologiques brevetées et approuvées dans les manuels de maintenance.

Elle propose également des prestations de service sur les pistes, dans les hangars et en atelier pour tous types d'aéronefs.

Nos clients sont les centres de maintenance aéronautique (MRO), les avionneurs (Airbus, Boeing etc.), les compagnies aériennes et les armées de l'air.

Rejoindre Sunaero c'est :

- Participer directement au développement d'une entreprise en forte croissance
- S'intégrer à une équipe jeune et dynamique
- Découvrir et interagir avec les multiples composantes du marché aéronautique international
- Faire vivre sa passion de l'aéronautique

70 rue Ampère – ZI Lyon Nord – 69730 Genay - France

Tél : +33 4 72 08 12 12 - Fax : +33 4 72 08 12 19

SAS au capital de 337 080 € – RCS Lyon B 344 516 638 – APE 4669 B – Siret 344 516 638 000 22 – TVA FR 85
344 516 638

www.sunaero.com

Vos missions : Développer l'activité de Sunaero en EMEA

Afin de renforcer l'équipe commerciale, nous recherchons un(e) « International Sales Manager ».

Rattaché(e) au "International Sales Director" votre rôle sera de :

- Gérer un portefeuille clients existant et développer l'activité sur une zone géographique nationale et internationale
- Rédiger les offres commerciales
- Répondre aux appels d'offre
- Se déplacer fréquemment en France et à l'international pour promouvoir les solutions Sunaero
- Assurer le suivi commercial des affaires avec les équipes techniques
- Participer aux salons professionnels
- Remplir et remonter les informations dans le CRM de la société
- Être force de proposition au quotidien pour contribuer à l'amélioration des produits, services et processus de l'entreprise

Profil et compétences : Un chasseur d'opportunités, jouant en équipe, avec une appétence forte à la technique

Issu(e) d'école d'ingénieur ou d'école de commerce vous avez une première expérience (3 ans – 5 ans) dans un environnement technique et international.

Pour être en mesure de convaincre vos futurs clients, vous devrez faire preuve d'une réelle appétence pour la technique, la technologie et les processus industriels.

Vous évoluerez dans un environnement international, une très bonne maîtrise de l'anglais est donc indispensable

« Soft skills » / attitude

- Souriant, enthousiaste
- Esprit d'équipe
- Dynamique, proactif
- Persuasif

« Hard skills » / aptitudes et compétences

- Chasseur patient et persévérant
- Avoir le goût de l'effort, du challenge et du résultat
- Être créatif et force de proposition
- Écoute active des besoins et sens du relationnel avec les clients externes et internes

Contrat :

- Type : CDI
- Statut : Cadre
- Rémunération : selon profil et expérience, part variable stimulante
- Avantages : Mutuelle prise en charge à 50%, Tickets restaurants
- Déplacements fréquents à prévoir sur la zone EMEA
- Lieu : Genay, proche de Lyon et accessible en transport en commun ou en covoiturage

Contact :

- Mail : careers@sunaero.com