

Ingénieur commercial rhône alpes (H/F)

62113 VERQUIGNEUL [Accéder à l'annonce en ligne](#)



05/11/2025

🕒 Temps plein

♿ Ouvert aux personnes en situation de handicap

L'entreprise

Leader mondial des systèmes de ventilation haute performance Halton Foodservice

Notre client : Halton est un groupe familial international, reconnu comme le leader technologique mondial des solutions de ventilation pour les environnements exigeants : cuisines professionnelles, hôpitaux, laboratoires, industrie agroalimentaire, espaces tertiaires et publics.

Présent dans plus de 35 pays, avec 16 sites de production et 8 centres R&D, le groupe emploie plus de 1 800 collaborateurs unis par une même ambition : **créer des environnements intérieurs plus sains, durables et intelligents.**

Découvrez nos innovations : www.halton.com

Pourquoi nous HALTON ?

- Parce que nous ne faisons pas de la ventilation, nous la réinventons.
- Nos systèmes intelligents brevetés sont capables de s'adapter en temps réel aux besoins des utilisateurs et de valoriser l'énergie récupérée, offrant à nos clients un retour sur investissement immédiat.
- Dans notre domaine, personne n'en fait autant.

Le poste

Rattaché(e) au Directeur commercial, vous prenez en charge le développement commercial du territoire Rhône-Alpes / Genève, zone à fort potentiel où Halton est déjà solidement implanté.

Votre rôle : accélérer la dynamique sur le secteur et étendre la couverture commerciale sur l'axe Lyon Grenoble Genève.

Vos principales missions :

- Développer le portefeuille client existant et prospecter de nouveaux comptes (fichier clients fourni)
- Identifier et convaincre les prescripteurs (BET, architectes, maîtres d'œuvre, maîtrise d'ouvrage), les entreprises générales et les clients finaux (exploitants, chaînes de restauration, hôpitaux, etc.).
- Comprendre les enjeux techniques des projets (aéraulique, CVC, traitement d'air, régulation embarquée) et proposer les solutions Halton adaptées.
- Élaborer les offres techniques et commerciales en lien avec les équipes internes (R&D, production, SAV).
- Négocier et conclure les ventes en démontrant la valeur ajoutée technologique et énergétique des solutions HALTON FOODSERVICE.
- Assurer le suivi technique, commercial et la satisfaction client jusqu'à la mise en service.

Poste basé sur le secteur de Lyon / Full télétravail

Le profil recherché

Formation : Issu(e) d'une école d'Ingénieur (généraliste, énergétique, CVC, fluide, ou électronique embarquée).

Expérience : première expérience réussie en vente technique ou en gestion de projets industriels dans les domaines du CVC, de l'aéraulique, ou du traitement d'air.

Compétences clés :

- Forte appétence commerciale et goût du développement client ;
- Capacité à convaincre des interlocuteurs techniques et financiers ;
- Vision orientée ROI, performance énergétique et innovation ;
- Solides qualités relationnelles, esprit d'équipe et autonomie ;
- Anglais professionnel pour échanger avec le groupe et les clients internationaux.

Connaissance du tissu économique local (BET, MOE, entreprises générales du Rhône-Alpes) = atout majeur.

Conditions & avantages

- Rémunération fixe + 13e mois + bonus selon objectifs
- Participation équivalente à 5 semaines de salaire
- Voiture de fonction 5 portes, carte essence
- Mutuelle & CSE avantageux
- CDI Poste basé à Lyon (secteur Rhône-Alpes / Genève)