

Toulouse Team, l'agence d'attractivité de Toulouse Métropole,  
recherche pour sa direction « Invest » un(e)

## **INGENIEUR(E) COMMERCIAL(E) secteur Aéronautique et Spatial**

### **PRÉSENTATION DE L'ENTREPRISE**

Fort de 60 collaborateurs, Toulouse Team a pour mission de promouvoir la destination en France et à l'étranger et d'accompagner les visiteurs, les organisateurs d'événements, les entreprises exogènes et les tournages de films, afin de maximiser les retombées économiques et le rayonnement du territoire.

Plus particulièrement, la direction « Invest » a pour mission d'attirer et d'accueillir des entreprises exogènes à haute valeur ajoutée pour les implanter durablement sur la métropole de Toulouse. La prospection cible 4 secteurs stratégiques : numérique et mobilités intelligentes, aéronautique et spatial, environnement énergies renouvelables et sciences de la vie. Elle s'effectue principalement lors de missions à l'international, de participation à des salons sectoriels et en veille sur les réseaux. La valeur ajoutée des entreprises est notamment appréciée eu égard à leur impact à long terme sur le territoire et à la richesse et aux emplois qu'elles génèrent.

### **PROFIL DU POSTE**

**Formation :** niveau diplôme Master 2 dans une formation économique, école de commerce ou ingénierie. Une double formation d'ingénieur et commerciale sera appréciée

**Expérience :** Au moins 5 ans dans le secteur aérospatial

### **Compétences :**

- ✓ Compréhension et connaissance approfondie du secteur aérospatial au niveau mondial
- ✓ Anglais bilingue écrit et oral, une autre langue serait un plus
- ✓ Capacité à mobiliser un réseau international d'entreprises et de prescripteurs
- ✓ Esprit commercial, aisance relationnelle, prise de parole en public
- ✓ Appétence pour l'innovation et les évolutions technologiques
- ✓ Attrait à la macro et micro-économie et à la géopolitique
- ✓ Autonomie

### **Missions**

- ✓ Participer à la stratégie de prospection sur son secteur
- ✓ Définir un plan d'action annuel, organiser ses déplacements, nationaux et internationaux
- ✓ Concevoir les argumentaires sectoriels à présenter à ses prospects
- ✓ Assurer la prise des rendez-vous et l'organisation des missions
- ✓ Réaliser les rendez-vous BtoB avec les prospects et les prescripteurs

- ✓ Accompagner et conseiller le prospect de la faisabilité de son projet jusqu'à l'implantation
- ✓ Assurer une veille sectorielle internationale et locale
- ✓ Construire des relations étroites avec l'expertise toulousaine de son secteur (pôle, entreprises, laboratoires, universités,...)

**Lieu :** Toulouse, déplacements à l'étranger fréquents

**Type de contrat :** CDI

Pour postuler, merci d'envoyer par e-mail un Curriculum Vitae et une lettre de motivation à :

[Cecile.codinach@toulouse-team.com](mailto:Cecile.codinach@toulouse-team.com)