

Responsable Développement Commercial SubWAVE Europe

CDI

Syntony GNSS est une entreprise à taille humaine et à dimension internationale, basée à Toulouse et labellisée **FrenchTech**, spécialisée dans les **systèmes de navigation par satellite** (GNSS). **Depuis notre intégration récente au sein du Groupe Safran, nous entrons dans une nouvelle phase de croissance qui allie l'agilité et l'esprit d'innovation d'une PME à la solidité et au rayonnement mondial d'un grand leader industriel.** Ensemble, nous contribuons à façonner l'avenir des technologies PNT résilientes.

Notre ambition : Apporter à nos clients des solutions pertinentes, innovantes, fiables et robustes.

Leaders mondiaux dans la radionavigation et les systèmes embarqués, nous sommes présents sur des marchés en forte croissance, tels que l'aéronautique, le spatial, les transports routiers et ferroviaires, miniers et l'IoT (Internet des Objets). Nous avons développé une gamme de produits (simulateurs, récepteurs, systèmes de localisation indoor/outdoor) qui répondent aux besoins croissants de ces industries.

Keysight, Airbus, Airbus Constellation, Hitachi Rail, Thales Alenia Space, Honeywell, Rockwell, MDA, ou encore les métros de Stockholm, New York et Toronto... Autant de partenaires qui nous font confiance et nous poussent à aller toujours plus loin.

Avec passion, nous faisons évoluer nos solutions en permanence pour anticiper leurs besoins et perfectionner notre savoir-faire.

Chez Syntony, nous offrons un cadre de travail agréable et stimulant, où la qualité de vie au travail et la disponibilité de nos collaborateurs favorisent l'épanouissement et la collaboration. La stimulation intellectuelle est omniprésente à travers des projets innovants et variés.

Nous travaillons sur une diversité de sujets, allant de l'aéronautique au spatial, en passant par les transports, les mines et l'environnement.

Ainsi, Syntony vibre autour de trois valeurs fondamentales :

La Bienveillance :

Ensemble, nous cultivons l'écoute, le respect et l'empathie dans nos interactions, en valorisant également le multiculturalisme qui enrichit nos échanges.

Nous contribuons à un environnement positif où chacun.e se sent valorisé.e et soutenu.e. Nous nous enrichissons mutuellement en bâtissant des relations solides, tant à l'interne qu'à l'externe.

L'Excellence :

Ensemble, nous visons l'excellence dans tout ce que nous entreprenons. Par notre engagement, notre exigence et notre sens des responsabilités, nous garantissons qualité, efficacité et performance. C'est par notre rigueur collective que nous relevons les défis et apportons des solutions durables.

L'Adaptabilité :

Ensemble, nous faisons preuve de flexibilité face aux évolutions qui nous entourent.

En alliant créativité, collaboration et résilience, nous trouvons des solutions novatrices et progressons de manière efficace. Notre agilité nous permet d'évoluer en étant en phase avec notre environnement.

Rejoignez-nous et évoluez dans un environnement bienveillant où vos idées prennent leur envol et où vos contributions renforcent la synergie de l'entreprise.

Le Contexte

Dans le cadre de notre développement européen – et désormais avec l'appui du groupe Safran – nous renforçons notre équipe commerciale pour accélérer la pénétration de marché de SubWAVE en Europe.

SubWAVE est la solution de Syntony dédiée aux environnements confinés (notamment tunnels) permettant d'assurer la continuité et la fiabilité du positionnement GNSS. Elle s'adresse principalement aux marchés ferroviaire et routier, avec des opportunités également dans le secteur minier.

Ce que vous allez accomplir avec Syntony GNSS

Directement rattaché.e au Directeur Commercial & Directeur de la gamme SubWAVE, Vous rejoignez l'équipe pour devenir, à terme, **le/la Responsable Développement Commercial SubWAVE en Europe (hors France)**.

Dans un premier temps, vous serez formé(e) directement par le Directeur Commercial & Directeur SubWAVE, avec une immersion terrain auprès des prospects et partenaires européens, afin de maîtriser :

- La compréhension fine des enjeux clients (ferroviaire, routier, minier)
- La démonstration de la valeur de SubWAVE
- L'argumentation prix et ROI
- La structuration d'offres complexes
- La négociation contractuelle
- Le closing de projets à cycle long

À terme, vous piloterez en autonomie l'activité commerciale SubWAVE sur votre périmètre.

Vos missions principales :

1. Développement commercial Europe (hors France)

- Identifier et prioriser les marchés et comptes stratégiques
- Prospecter activement (opérateurs, intégrateurs, constructeurs, autorités, etc.)
- Organiser et mener des rendez-vous clients en Europe
- Construire et entretenir un pipeline robuste
- Piloter les cycles de vente (souvent longs et complexes)
- Élaborer les propositions commerciales en lien avec les équipes techniques
- Négocier et conclure les contrats

2. Structuration d'écosystèmes projets

- Identifier et développer les bons partenaires d'intégration selon les projets
- Construire des offres conjointes (intégrateurs, partenaires locaux, consortiums étendus)
- Coordonner les réponses à appels d'offres
- Assurer l'alignement technique et commercial des partenaires

3. Collaboration avec les entités Safran en Europe

- Identifier les filiales Safran pertinentes pour le développement de SubWAVE
- Les former à la proposition de valeur SubWAVE
- Les accompagner en rendez-vous clients
- Les aider à intégrer SubWAVE dans leur portefeuille d'offres
- Développer des synergies commerciales intra-groupe

4. Reporting & stratégie

- Participer à la définition de la stratégie commerciale Europe
- Assurer un reporting régulier (pipeline, forecast, risques, opportunités)
- Remonter les signaux marché pour adapter l'offre

Les compétences clés que nous recherchons

- Forte capacité à comprendre des systèmes techniques complexes
- Excellente capacité de conviction et de négociation
- Maîtrise de la vente en environnement multi-interlocuteurs
- Capacité à structurer des offres complexes
- Autonomie et esprit entrepreneurial
- Aisance interculturelle
- Anglais courant impératif (autre langue européenne appréciée)

A propos de vous

Diplômé.e d'une école d'Ingénieur complétée par une formation en Business Development, vous bénéficiez d'une expérience réussie d'au moins 5 ans en vente B2B dans des environnements techniques complexes (solutions technologiques, systèmes embarqués, infrastructures) en cycles longs. La connaissance des secteurs ferroviaire, routier ou minier est fortement appréciée.

Vos qualités relationnelles, votre persévérance et votre capacité à convaincre vous confèrent une aptitude à "closer" et à aller au bout des deals tout en étant résolument tourné(e) vers la satisfaction client et les résultats. Votre état d'esprit collaboratif vous permet de travailler étroitement avec les équipes techniques et les entités du groupe afin d'assurer la cohérence et la réussite des projets.

✦ Ce que nous vous proposons

- Un rôle stratégique dans le développement européen de SubWAVE
- Une montée en puissance progressive vers un rôle de responsable du développement commercial de SubWAVE en Europe
- Une forte exposition client et internationale
- Une collaboration directe avec la direction commerciale et les équipes produit
- Un environnement stimulant au sein du groupe Safran

Prêt-e à embarquer avec nous ? ✨ ✦ Envoyez-nous votre CV et une courte lettre ou quelques lignes sur votre motivation sous la référence ENG-660-FR à jobs@syntony.fr ou postulez directement depuis [la page carrière de notre site](#).