

Responsable Développement Commercial International Récepteurs & Simulateurs GNSS

CDI basé à Toulouse

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.

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 croissance – et désormais avec l'appui du groupe Safran – nous renforçons notre équipe commerciale pour développer les ventes de nos solutions et recherchons **un.e Responsable Développement Commercial International Simulateurs & Récepteurs GNSS**.

Ce que vous allez accomplir avec Syntony GNSS

Directement rattaché.e au Directeur Commercial, vous rejoignez l'équipe commerciale afin de participer au développement de l'activité commerciale liée aux solutions GNSS (récepteurs embarqués, équipements durcis, simulateurs) auprès de clients civils et défense. Vous serez responsable de l'acquisition de nouveaux comptes, de la gestion du portefeuille existant et de la croissance de notre présence sur les marchés internationaux.

Vos missions principales :

- Identifier, cibler et prospector de nouveaux clients dans les secteurs : aéronautique, spatial, défense, transport, drones.
- Développer un pipeline qualifié et assurer un suivi rigoureux des opportunités
- Suivre et fidéliser un portefeuille de clients stratégiques.
- Comprendre les besoins techniques des clients et les traduire en solutions adaptées.
- Rédiger les offres commerciales en s'appuyant sur l'expertise et les contributions des équipes techniques.
- Assurer des démonstrations de récepteurs et simulateurs GNSS.
- Mener l'ensemble du cycle de vente, de la qualification au closing.
- Représenter l'entreprise sur des salons, conférences et workshops.
- Participer à la définition de la stratégie commerciale
- Assurer un reporting régulier (pipeline, forecast, risques, opportunités)
- Remonter les signaux marché pour adapter l'offre

Les compétences clés que nous recherchons

- Connaissance des technologies et applications GNSS.
- Compréhension des environnements embarqués.
- Capacité à gérer des ventes associées à des systèmes complexes.
- Excellente capacité de conviction et de négociation
- Capacité à structurer des offres complexes
- Utilisation d'un CRM dans la gestion de la relation client
- 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 (GNSS, systèmes embarqués, Radio-Fréquences). La connaissance des secteurs aéronautique, spatial ou de la défense est recherchée.

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 avec une large autonomie
- Des solutions technologiques à forte valeur ajoutée
- Une exposition internationale
- Un environnement stimulant entre innovation, aérospatiale et défense
- 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-662-FR à jobs@syntony.fr ou postulez directement depuis [la page carrière de notre site](#).