

### Entreprise

MASA est un éditeur de logiciels innovants de simulation et d'optimisation de ressources opérationnelles, composé de deux départements :

- **SCI** développe des produits logiciels de simulation pour la Défense et la Sécurité Civile, grâce à son moteur unique de modélisation comportementale (brevet déposé DirectIA®).
- **BlueKaizen** développe des produits logiciels d'optimisation de tournées de véhicules et d'affectation des ressources, basés sur sa technologie propriétaire d'optimisation dynamique.

### Poste à pourvoir

**Poste** Commercial H/F pour le département SCI

**Statut** Stage pouvant déboucher sur un CDI

**Description** Vous êtes responsable de la commercialisation d'une ligne de produits logiciels, du Serious Game en 3D immersive au Wargame sur base SIG.

Vous élaborez des opérations de commercialisation pour cette ligne de produits. Vous préparez, coordonnez et participez activement à leur mise en œuvre (salons, visites de prospects) en France et à l'étranger.

Vous rédigez les documents associés à cette ligne de produits (argumentaires, etc.) en collaboration avec les équipes communication / support afin d'en garantir le succès commercial.

**Mots clés** Wargames, SIG, Serious Games, 3D

### Profil recherché

**Formation** Futur diplômé d'une Grande Ecole de Commerce ou Bac +5, avec expérience

**Compétences** Fort relationnel  
Autonomie  
Organisation  
Excellente communication orale et écrite  
Anglais impératif, Allemand souhaité

### Informations complémentaires

**Lieu** MASA Group – 8 rue de la Michodière – 75002 Paris

**Date** Dès que possible

**Rémunération** Indemnités, selon expérience

**Contact** Envoyer CV et lettre de motivation à : [jobs@masagroup.net](mailto:jobs@masagroup.net)