

Entreprise:

POLYTEC France, filiale d'un groupe allemand est une société de taille humaine d'une quinzaine de salariés. POLYTEC est un acteur majeur dans le développement de produits de Photonique et de Vision destinés, entre autre, aux Intégrateurs, à l'industrie Automobile et à la Défense/Sécurité mais aussi dans d'autres domaines comme l'Education/Recherche. Nos solutions Photoniques-Vision s'adressent à des applications verticales très diversifiées ou de niches.

Dans le cadre du développement de nos ventes du département Photonics-Vision, nous recherchons un(e):

INGENIEUR COMMERCIAL (H/F)

Rattaché au Directeur Général, vous assurerez les missions suivantes :

- Développement commercial basé sur le Portfolio Clients et Produits sur toute la France
- Conduite d'actions impératives en matière de stratégie de développement et d'analyse du besoin clients
- Démonstrations des produits
- Elaboration, avec votre Responsable, du budget annuel, du plan moyen terme, des prévisions commerciales et suivi des actions de développement trimestriel
- Prospection stratégique dans la durée (cycle de vente moyen de 6 à 18 mois), en développant votre marché, vos relations clients et en bâtissant un réseau de contacts professionnels au travers duquel vous serez reconnu comme une interface privilégiée
- Participation à des salons et congrès
- Comptes rendu d'activité aux fournisseurs (principal interface)

Plus de la moitié de votre temps dédié aux visites clients, le restant étant consacré à l'analyse des besoins et aux offres de prix.

Un attaché commercial sédentaire complète l'équipe du département.

Profil:

De formation supérieure généraliste avec de bonnes connaissances en Optique, vous justifiez idéalement d'une première expérience commerciale réussie dans la vente d'appareils de mesure dans différents domaines techniques et industriels. Des connaissances et une expérience dans les domaines suivants seraient un plus :

- Hyperspectral
- Détection et mesure optique
- Caméra (rayon X à IR)

Votre expertise technique et votre rigueur sont complétées par des qualités relationnelles permettant un bon contact client et alliant un véritable travail de terrain. La maîtrise de l'anglais est indispensable.

Vous souhaitez travailler dans une structure dynamique avec des connexions à l'international et une large autonomie.

Nombreux déplacements en France et à l'étranger à prévoir.

Poste en CDI basé à Châtillon (92).

Salaire :

Fixe + variable en fonction de l'expérience

Véhicule de fonction (après période d'essai)

PC portable & mobile