

English
version below!

OFFRE D'EMPLOI #24

TECHNICO-COMMERCIAL PHOTONIQUE

Rattaché au Président de l'entreprise, vous assurerez la commercialisation de nos produits / services et participerez à l'évolution de la stratégie commerciale. Maillon essentiel de notre développement, vous évoluerez dans un univers technique et scientifique, au sein d'une équipe jeune et dynamique.

Votre profil :

- Vous êtes titulaire d'un diplôme de niveau **bac+5** minimum en physique, photonique ou équivalent
- **Expérience réussie** dans la **vente de produits techniques / scientifiques** auprès du **monde académique et industriel**

Savoir-faire :

- Vous avez la capacité à vous **emparer rapidement** d'affaires commerciales complexes à **caractère scientifique**
- Vous maîtrisez les techniques de **prospection, négociation, d'animation** de réseaux et partenariats commerciaux
- Vous maîtrisez la suite **Microsoft 365**
- Vous pratiquez couramment l'**anglais** écrit et oral (équivalent >900 TOEIC – C1)

Savoir-être :

- **Autonomie** : vous appréhendez rapidement un nouvel environnement et êtes débrouillard
- **Curiosité** : vous êtes attiré par les nouvelles technologies et aimez apprendre
- **Rigueur** : vous savez respecter les délais sans négliger la qualité du travail
- **Force de proposition** : vous savez prendre des initiatives, les partager et recherchez l'adhésion de votre direction

Vous rejoindrez une entreprise qui croît rapidement puisqu'elle se compose désormais d'environ 10 personnes, et vous renforcerez le pôle support composé de 2 personnes, sous la responsabilité du Président et en collaboration avec l'ensemble de l'équipe.

Vos activités principales :

- **Prospecter**, réaliser des **avant-ventes et démonstrations**, participer à des **salons et événements** en **France et à l'international**
- **Alimenter et suivre** les **indicateurs commerciaux** pour assurer l'atteinte des **objectifs**
- Réaliser des **devis, propositions commerciales** et réponses à des **appels d'offres**
- Être le **lien entre les prospects / clients et l'équipe technique** pour conseiller les clients et anticiper des développements
- **Participer à la mise à jour** de la **stratégie commerciale** de l'entreprise et assurer sa mise en œuvre

L'entreprise :

SILENTSYS est une jeune entreprise française, créée en 2021, qui a pour mission de **rendre accessible des innovations deeptech** pour faire avancer la **recherche et l'industrie**. Pour ce faire, nous développons et commercialisons des **équipements photoniques, micro-onde / THz et électroniques ultra-bas bruit** à la base de nombreuses applications de laboratoire et industrielles.

Avantages :

- Mutuelle/prévoyance, prise en charge des frais de transport
- Télétravail possible, adaptation de l'environnement de travail (matériel, outils, ...)
- CE externalisé (WiiSmile)
- **Perspectives d'évolution rapide en interne, pour devenir à terme directeur commercial**

Processus de recrutement :

1. Pré-entretien téléphonique (~ 30min)
2. Entretien physique avec le manager du poste et un membre de l'équipe (~1h30)

Détails supplémentaires :

- CDI
- Poste à pourvoir dès que possible
- Salaire : selon profil
- Locaux situés au Mans, zone universitaire
- Dossier de candidature à envoyer à l'adresse mail : staff@silentsys.com

Qu'attendez-vous ? **Rejoignez SILENTSYS**, et portons ensemble l'ambition de devenir leader dans le domaine de l'ultra-bas bruit !



JOB OFFER #24

PHOTONICS SALES ENGINEER

Reporting to the President of the company, you will be responsible for marketing our products/services and participating in the development of our sales strategy. As an essential link in our development, you will work in a technical and scientific environment, within a young and dynamic team.

Your profile:

- You have at least a **Master's degree** in physics, photonics or equivalent
- **Successful experience** in **selling technical/scientific products** to the academic and industrial sectors

Hard skills:

- You have the ability to **quickly** take on **complex scientific sales projects**
- You are familiar with **prospection** and **negotiation** techniques, and with managing commercial networks and partnerships
- You are familiar with the Microsoft 365 suite
- You are fluent in written and spoken English and French

Soft skills :

- **Autonomy:** you are quick to grasp a new environment and are resourceful
- **Curiosity:** you are attracted by new technologies and like to learn
- **Rigour:** you know how to meet deadlines without neglecting the quality of the work
- **Proactive:** you know how to take initiatives, share them and seek the support of your management

You'll be joining a fast-growing company that now employs 10 people, and you'll be strengthening the 3-person support team, reporting to the President and working with the whole team.

Your main activities:

- **Prospecting, conducting pre-sales and demonstrations**, taking part in **trade fairs** and events in **France** and **abroad**
- **Feeding and monitoring sales indicators** to ensure **objectives** are reached
- Prepare **quotations, sales proposals** and responses to **tenders**
- Act as a **link between prospects/customers and the technical team** to advise customers and anticipate developments
- Participate in **developing and implementing** the company's **sales strategy**

The company:

SILENTSYS is a young French company, founded in 2021, with the mission to **make deeptech innovations accessible to advance research and industry**. To do this, we develop and market **photonics, microwave / THz and electronics ultra-low-noise equipment** at the heart of many laboratory and industrial applications.

Benefits:

- Mutual insurance/provident contract, reimbursement of transport costs
- Home office possible, adaptation of the work environment (equipment, tools, etc.)
- Platform for cultural, social and financial benefits (WiiSmile)
- **Opportunities for internal career progression, to eventually become head of the sales**

Recruitment process:

1. Pre-interview by telephone (~ 20min)
2. Physical interview with the manager and a team member (~1h30)

Additional details:

- Permanent contract
- Position to be filled as soon as possible
- Salary: according to profile
- Office located in Le Mans, university area
- Applications to be sent to the following e-mail address: staff@silentsys.com

What are you waiting for? **Join SILENTSYS**, and let's work together to become the leader in ultra-low noise!

