



Validité : du 05/09/2024 au **13/09/2024**

CLIENT : FICHOU

Interlocuteur : Madame Chantal GERMAIN

Objet :

PROPOSITION DE RECRUTEMENT AU SUCCÈS

- ✦ **Intitulé du Poste** :
 - ✦ **Ingénieur Technico-Commercial Optique H/F** (Réf. interne : HC6392)
- ✦ **Profil et compétences nécessaires** :

6392	Ingénieur commercial ayant une expérience dans le domaine de la photonique (Bac+5)
	Expérience en ventes de solutions optique/photonique, idéalement composants
	<i>Salaire : entre 45 et 65 K€ bruts annuels, selon expérience</i>

Services proposés :

- ✦ Recherche des candidats appropriés dans nos bases (20000 CVs à date), nos réseaux (CVThèques, réseaux industriels et académiques, réseaux sociaux, réseaux écoles, syndicats professionnels) et annonces ciblées sur supports payants et gratuits
- ✦ Qualification des candidatures par entretien vidéo (formation, expériences, expertises, comportement, personnalité) et questionnaire certifié
- ✦ Prise de références sur le candidat pressenti pour l'embauche

Prix total (hors TVA) :

- ✦ **Nos honoraires, en cas d'embauche, s'élèvent à 18% (Dix-huit pour cent) du salaire annuel brut du candidat proposé.**

Conditions de paiement:

- ✦ 1 000 €HT à la commande : pour couvrir les frais de recherche (réseaux, annonces, ...)
- ✦ 50% à l'acceptation du contrat de travail par le candidat choisi
- ✦ 50% au terme d'une période d'essai de 4 mois

Mode de paiement :

- ✦ Délai de paiement : 30 jours nets
- ✦ Mode de paiement : virement bancaire



Ingénieur Technico-Commercial Optique (H/F)

Votre fonction

Rattaché au directeur commercial de la Business Unit, l'ingénieur Technico-Commercial a pour mission de développer la clientèle en France et à l'étranger.

Vos principales missions sont de :

- Présenter la société, les savoir-faire et développer les relations commerciales
- Identifier, explorer et établir de nouveaux contacts
- Identifier les besoins, les exigences et la faisabilité technique des nouveaux projets avec les clients
- Rédiger et faire approuver en interne les offres commerciales
- Interagir avec la R&D, la production, les applications, le marketing et les ventes au sein de la BU
- Documenter et suivre les contacts, projets et offres menant à des transactions commerciales réussies
- Préparer et analyser les données du marché et participer régulièrement à des salons professionnels nationaux et internationaux

Votre profil

Vous êtes ingénieur (Bac+5) à dominante optique/physique, ayant idéalement une expérience commerciale réussie de 3 ans dans la vente en optique/photonique.

Vous présentez les qualités suivantes :

- Excellente communication, esprit d'équipe et adaptabilité
- Motivation, autonomie et aptitude à la vente
- Anglais courant

Ce poste est à pourvoir rapidement en CDI, il est basé dans l'Essonne (91).

Envoyez votre candidature à recrutement@houmault.com sous la référence n° 6392.



CONDITIONS GENERALES DE VENTE

1 Objet :

Les présentes conditions générales détaillent les droits et les obligations du cabinet HOUMAULT.Com et de ses Clients dans le cadre de la vente de prestations de services et de conseils en recrutement. Aucun des droits accordés dans le présent document ou découlant de ce dernier ne peut être concédé à des tiers. Les conditions générales de vente ci-après définies s'appliquent à toutes les commandes et à toutes les ventes de la société ; elles excluent toute application des conditions d'achat ou de commande de nos clients qui reconnaissent accepter sans réserve les présentes conditions. Les commandes de nos clients sont fermes. Aucune annulation ou modification de commande de la part du client n'est opposable au Cabinet HOUMAULT.Com.

2 Définitions :

Le Cabinet désigne la SAS HOUMAULT.Com, représenté par son président Patrice Houmault. Le Client désigne la personne morale qui utilise les Services fournis par le cabinet. Le Contrat désigne le bon de commande (BC) signé par le Client, ou le devis retourné signé par le Client, détaillant les prestations retenues (objet, contexte, intitulé du poste, description détaillée du poste, approche proposée, support de diffusion, détail des prestations, prix, durée).

3 Les tarifs et conditions financières :

3.1 Prix des Services et modes de règlement :

Les tarifs sont ceux mentionnés sur le bon de commande ou le devis spécifique envoyé au Client par le cabinet HOUMAULT.Com. Les prix stipulés sont ceux en vigueur au jour de la signature du Contrat. Ils sont libellés en euros et calculés hors taxes. Par voie de conséquence, ils sont majorés du taux de TVA en vigueur à la date de conclusion du contrat pour les Clients situés en France. Ces tarifs peuvent être modifiés à tout moment et, par exemple, en cas de changement des données fiscales ou économiques. Les modifications de tarifs n'autorisent pas le client à annuler sa commande. Les factures sont établies conformément au tarif en vigueur au jour de la réalisation des services. Les Clients situés hors France sont facturés hors taxes, il leur appartient d'effectuer les déclarations nécessaires et de s'acquitter du paiement des taxes dues auprès de leur centre des impôts local. Les modes de règlement acceptés sont : chèque (uniquement en France), virement bancaire. Les frais pouvant être engendrés par un mode de règlement sont à la charge du Client. Aucun escompte ne sera consenti en cas de paiement anticipé.

3.2 Conditions et délais de règlement :

Le règlement s'effectue dans un délai de 30 jours à réception de facture. Les factures sont émises et envoyées au Client conformément au Contrat et à l'avancement des prestations de services. Des pénalités sont appliquées dans le cas où les sommes dues ne sont pas versées à la date de paiement figurant sur la facture. Ces pénalités sont d'un taux de trois fois le taux d'intérêt légal en vigueur à la date de la facture. Ces pénalités sont exigibles de plein droit, conformément à l'article L 441-6 du code de commerce, sans qu'un rappel soit nécessaire. Elles sont réglables à réception par chèque bancaire. Si lors d'une précédente commande, l'acheteur s'est soustrait à l'une de ses obligations (défaut ou retard de règlement notamment), un refus de vente pourra lui être opposé à moins que cet acheteur ne fournisse des garanties satisfaisantes ou un paiement comptant.

4 Engagement de Confidentialité

Le Cabinet Houmault.Com s'engage à garder strictement confidentielle toute information (économique, industrielle, stratégique) appartenant au Client, communiquée par lui ou dont il pourra être amené à prendre connaissance, dans le cadre de sa mission d'aide au recrutement. De plus, il s'engage à prendre toutes les mesures nécessaires envers ses salariés et personnels, afin de faire respecter scrupuleusement cet engagement.

Siège social : 188 rue Olive Tamari - 83130 La Garde - FRANCE

S.A.S. au capital de 37 000 Euros – 448 790 089 RCS Toulon

Tel. +33 (0)4 94 31 56 24

<http://www.houmault.com>



5 Force majeure :

La survenance d'un cas de force majeure, tel que défini par la loi et la jurisprudence française, a pour effet de suspendre l'exécution des obligations contractuelles de chacune des parties. Constituent notamment des cas de force majeure, les grèves générales entravant la bonne marche du Cabinet HOUMAULT.Com, ainsi que l'interruption générale de la fourniture d'énergie faisant obstacle à son fonctionnement normal au stade de la réalisation des services.

6 Attribution de compétence

Pour toutes les contestations relatives à l'application des présentes conditions générales de vente ou prestations de services réalisées par le Cabinet HOUMAULT.Com, les parties chercheront une solution amiable par médiation. En cas de désaccord, seul sera compétent le tribunal de commerce de Toulon.

7 Loi applicable

Toutes les ventes et prestations de services réalisées par le Cabinet HOUMAULT.Com sont soumises à la loi française (en cas de ventes internationales, la référence est à la convention de Vienne).

8 Décision de recrutement

Le cabinet n'interviendra pas, de quelque manière que ce soit, dans l'élaboration ou la transmission des éléments du contrat de travail au candidat choisi par notre client.

9 Terme de la prestation

La date du terme de la prestation décrite ci-dessus est la date de réception du dernier point de paiement de ladite prestation.

10 Clause de non-sollicitation

Le Cabinet HOUMAULT.Com s'interdit de solliciter le ou les candidats engagés dans le cadre de cette mission de recrutement durant une période de 18 mois à compter de la date de prise de fonction chez notre client.

11 Clauses de garantie :

11.1 Garantie dans le temps :

Elle s'applique jusqu'au terme de la période d'essai légale (cadre ou non-cadre). Donc, le cabinet s'engage à recommencer la prestation de recrutement complète en cas de rupture pour manquement technique ou comportemental durant ladite période d'essai.

11.2 Exclusion de garantie :

Le cabinet n'est pas responsable, en cas de rupture pour toute autre cause telle que : difficultés économiques, organisation industrielle, délocalisation.