

## Ingénieur Technico-Commercial Photonique et Imagerie (H/F)

### Votre fonction

Sous la responsabilité du directeur de la BU Photonique et Imagerie, vous êtes en charge d'une gamme de produits parfaitement adaptés aux marchés visés tant en termes de prix que de performances techniques. La gamme intègre les technologies laser (CW aux impulsions, DPSS, diode ou fibre), les composants optiques passifs et actifs, les détecteurs optiques ainsi que les solutions d'imagerie (UV-VIS-SWIR-MWIR-LWIR) et le traitement d'images.

A ce titre, en collaboration directe avec nos partenaires, vos principales missions sont :

- Démarcher de nouveaux prospects pour développer l'activité sur la moitié Ouest de la France
- Gérer et développer un portefeuille de clients
- Comprendre les besoins clients
- Choisir la solution adaptée
- Etablir des cotations
- Négocier avec vos clients et partenaires
- Assurer le suivi commercial
- Suivre l'activité au travers de notre outil CRM

### Votre profil

**De formation Ingénieur (Bac+4/5) à dominante Optique et Imagerie**, vous présentez une expérience commerciale confirmée (typiquement 10 ans) dans la vente de produits et solutions photoniques.

De plus, vous présentez les qualités suivantes :

- Forte appétence pour le développement commercial
- Excellente présentation et communication
- Forte capacité à nouer des relations professionnelles de confiance
- Dynamisme, culture du résultat, persévérance, force de conviction et de conquête
- Aptitude et goût pour les déplacements
- Anglais courant

Ce poste est à pourvoir dès que possible en **CDI**, il est basé au **Sud de Paris (91)**.

De fréquents déplacements sont ensuite à prévoir sur l'Ouest la France pour lesquels le permis B est obligatoire (véhicule de fonction à disposition). Télétravail possible dans le secteur Ouest de la France (2 jours/semaine).

Envoyez votre candidature à l'adresse [recrutement@houmault.com](mailto:recrutement@houmault.com) sous la référence n° **6398-B**.

