

# **HAMAMATSU**

PHOTON IS OUR BUSINESS

## **PRESENTATION DE LA SOCIETE**

Hamamatsu Photonics K.K. (HPK) est une société japonaise de 5000 personnes à travers le monde et réalise un chiffre d'affaire de plus d'un milliard de dollars. Leader dans son domaine d'activité, elle est aussi membre de l'initiative des Nations Unies « UN Global Compact » dont la mission est d'inspirer un management et un leadership créateurs de valeur et de poursuivre une croissance assumant une forte responsabilité sociale et environnementale. Au sein d'Hamamatsu Photonics, nous partageons, chacune et chacun, cette même vision éthique que nous transposons dans nos activités quotidiennes.

Pour accompagner sa croissance sur le territoire français, Hamamatsu Photonics France recherche un/une Ingénieur Technico-commercial(e) sédentaire.

## **MISSIONS**

Hamamatsu Photonics est spécialisée dans la conception et la commercialisation de composants et de systèmes optiques & photoniques destinés à diverses applications en B2B : imagerie médicale, imagerie aérospatiale, recherches & analyses scientifiques, impression, inspection & contrôle de qualité, automobile ou encore l'automatisation industrielle entre autres. Aussi, vous serez exposé à une diversité extrêmement enrichissante et instructive des marchés.

Basé à Massy (91), au sein d'une équipe d'ingénieurs Technico-Commerciaux dynamiques et passionnés par l'univers de la Photonique et soutenus par une équipe marketing expérimentée, vous contribuerez au développement des ventes sur le marché français par des actions de téléventes ciblées et coordonnées.

Vous serez en charge d'un portefeuille de prospects, pour lequel vous devrez:

- Définir une organisation en amont de votre action de prospection et/ou de vente ciblée
- Sur une liste préétablie par l'équipe commerciale, identifier et contacter les décideurs clés et pertinents dans le but de créer de nouvelles opportunités commerciales
- Identifier et lister les besoins actuels des prospects contactés en solutions photoniques et relever toute information sur le parc installé de produits concurrents.
- Assurer la gestion des leads provenant de notre site internet
- Relancer les offres qualifiées
- Gérer, développer et fidéliser une clientèle diversifiée sur le secteur
- Faire une présentation convaincante et adaptée de nos produits et services en fonction de votre compréhension approfondie du marché et des avantages pour le client potentiel
- Conclure en planifiant un rendez-vous entre le prospect et un commercial terrain ou un appel téléphonique ultérieur au regard de l'état d'avancement du besoin
- Reporter votre activité en saisissant et en mettant à jour les données client ou autres informations utiles dans notre CRM
- Négocier et conclure des offres ponctuelles ou annuelles avec les clients

## **COMPETENCES & EXPERIENCES**

- Une première expérience réussie dans une fonction similaire
- BAC+5 orienté Optique / Photonique / Physique
- D'excellentes compétences de négociation/présentation et une capacité à résoudre les problèmes et à obtenir des résultats
- Une communication claire tant à l'oral qu'à l'écrit
- La capacité et le désir de travailler dans un environnement dynamique et stimulant
- Le désir d'atteindre et de dépasser les objectifs donnés

# **HAMAMATSU**

PHOTON IS OUR BUSINESS

- La capacité et l'envie de travailler en équipe
- Pratique parfaite de la langue française, un anglais technique à l'écrit est obligatoire

## **NOUS OFFRONS**

- la possibilité d'intégrer une équipe à taille humaine au sein d'un groupe international
- une formation technique et commerciale (communication, produits, relation clients, secteurs d'activité...) interne de deux semaines sera dispensée
- la possibilité d'un développement de carrière interne, en travaillant en étroite collaboration avec une équipe commerciale motivée dans un environnement dynamique
- d'évoluer dans l'univers varié et innovant des technologies photoniques
- un package salarial concurrentiel attrayant

Pour plus d'informations, merci de contacter :

Mme. Mariam MAAREF - [mmaaref@hamamatsu.fr](mailto:mmaaref@hamamatsu.fr)