

Un(e) ingénieur(e) technico-commercial(e) H/F

SYMETRIE est une société innovante de haute technologie en pleine expansion. Spécialisée dans la robotique de haute technologie, SYMETRIE intervient pour les grands projets scientifiques, les laboratoires de recherche, les industries de pointe comme le spatial, la santé, les énergies, la défense et l'industrie.

SYMETRIE se positionne aujourd'hui comme le leader français et européen dans le domaine de la robotique parallèle de type hexapode, à la fois pour des applications de très haute précision ou des applications de simulation à 6 degrés de liberté pour de grandes dynamiques.

Nos produits et nos réalisations répondent aux besoins des grands projets scientifiques et aux applications industrielles les plus complexes. La diversité des applications couvertes par la technologie « hexapode » assure à SYMETRIE un potentiel important de développement sur des domaines très variés. La stratégie de développement de la société est basée sur la mise sur le marché de produits innovants dans un environnement de travail dynamique basé sur la réactivité et l'implication de toute une équipe.

SYMETRIE exporte dans le monde grâce à un réseau de distributeurs qui ne cesse de croître avec une part du chiffre d'affaires à l'international supérieure à 50%. Le développement international s'appuie sur une gamme de produits standards catalogue mais dispose d'une grande capacité d'adaptation de sa gamme aux besoins spécifiques.

Notre développement international, en forte progression, vous conduira à travailler en France et partout dans le monde. Si vous êtes dynamique, motivé, et voulez relever des challenges, rejoignez une équipe composée majoritairement de techniciens et d'ingénieurs pour co-construire le développement de SYMETRIE, dynamiser ses ventes et développer son chiffre d'affaires.

Votre fonction :

- Prospecter et rendre visite à de nouveaux clients
- Répondre efficacement aux demandes entrantes des clients : analyser les besoins, leur apporter les conseils et les solutions appropriées
- Rédiger et suivre l'évolution des propositions commerciales
- Gérer la relation clients, maintenir avec eux des relations commerciales et veiller à leur totale satisfaction
- Interface commerciale et technique avec les agents commerciaux et les distributeurs au niveau international
- Participer au reporting de vos activités sur tous les aspects commerciaux (clients, opportunités, nouveaux marchés)
- Communiquer et rendre compte à la direction

Votre profil :

Issu d'une double formation technique et commerciale (bac +3 à +5) avec une orientation en mécanique, mécatronique, robotique, automatismes, systèmes électroniques ou opto-mécanique, vous avez idéalement une première expérience dans la relation client (commerce, application, fonction support).

De plus vous avez les compétences suivantes :

- Réelle attitude commerciale, excellentes présentation et communications écrite et orale
- Curiosité technique
- Polyvalence, organisation, gestion des priorités
- Anglais courant indispensable (lu, écrit, parlé)

Déplacements :

A prévoir pour les salons, congrès, clients et distributeurs dans le monde entier.

Votre expérience :

Vous avez idéalement une première expérience dans la relation client.

Votre salaire : selon expérience

Avantages : tickets restaurant, mutuelle, prime d'intéressement.

Si vous souhaitez aujourd'hui vous investir dans une entreprise de taille humaine en croissance, nous attendons votre candidature (CV, lettre, prétentions) à adresser à Olivier LAPIERRE, Gérant, à recrutement@symetrie.fr.