

Responsable du développement du marché des Sources Laser pour l'Industrie (H/F)

Votre fonction

Sous l'autorité du Chef d'équipe Responsable des Ventes de sources laser industrielles pour l'Europe du Sud, vous rejoignez le département des ventes en tant que responsable du développement du marché.

Votre objectif est de gérer les ventes de produits ou de services sur les marchés du traitement des matériaux, notamment les marchés de l'automobile, des biens de consommation, des machines-outils en France.

Vos principales responsabilités sont :

- Vendre les produits de la société dans la zone et sur les marchés désignés aux comptes (clés) existants ainsi qu'aux nouveaux comptes
- Analyser et établir des objectifs de vente pour le périmètre attribué en collaboration avec votre responsable
- Identifier et développer de nouvelles opportunités d'affaires et de produits
- Travailler avec les responsables de développement et les product managers pour élaborer et mettre en œuvre le lancement de nouveaux produits, des démonstrations, des séminaires et d'autres activités promotionnelles
- Maintenir une connaissance technique complète des produits et se tenir informé des nouvelles applications, des nouveaux produits, des stratégies de vente et des activités concurrentes
- Travailler avec l'ingénierie, la production, le marketing et le service client pour assurer la satisfaction totale des clients
- Préparer en temps utile et avec précision la génération de leads sur Salesforce, les prévisions de ventes, les rapports d'affaires perdues, les devis, les écarts de produits, les rapports d'activité et effectuer d'autres tâches administratives si nécessaire
- Fournir un retour d'information de la part des clients et du terrain concernant les performances, la qualité et les capacités techniques des produits et des services de l'entreprise ainsi que des produits et des services concurrents

Votre profil

De formation supérieure (Bac+5) en tant qu'Ingénieur spécialisé en Physique, vous justifiez d'une expérience de 10 ans minimum en contact direct avec des clients industriels.

De plus, les compétences requises pour ce poste sont :

- Orientation client et résultats, reporting efficace aux équipes commerciales, marketing et de support technique
- Haut niveau d'expertise technique, intérêt pour les marchés de la transformation des matériaux
- Dynamique, efficace, haut niveau d'auto-organisation, capable de gérer plusieurs projets simultanément
- Bonnes compétences interpersonnelles, bonne communication et capacité de présentation convaincante
- Maîtrise impérative de l'anglais



HOUMAUULT.Com, cabinet de recrutement spécialiste du secteur Optique & Photonique,
recherche pour un de ses clients :

Ce poste est à pourvoir dès que possible en **CDI** et rattaché au bureau situé dans le **sud de Paris (91)**. **De fréquents déplacements en France et plus largement en Europe** sont à prévoir.

Une rémunération attractive avec un salaire fixe, une voiture de fonction et d'autres avantages en nature sera proposée.

Envoyez votre candidature à l'adresse recrutement@houmault.com sous la référence n° **4268**.

