



Détail de l'offre d'emploi publiée	Careers : Ingénieur Commercial Laser
Demande de poste	RT1802802 Ingénieur Commercial Laser (Ouvrte)
Famille d'emplois	0204 - VENTES EXPORT
Date de début	13/04/2018
Date de fin	
Publication principale	Oui
URL de la publication externe	https://thales.wd3.myworkdayjobs.com/Careers/job/lancourt/Ingénieur-Commercial-Laser_RT1802802-6
Description	QUI SOMMES-NOUS ?

Rejoignez Thales, leader mondial des technologies de sûreté et de sécurité pour les marchés de l'Aérospatial, du Transport, de la Défense et de la Sécurité. Fort de 64 000 collaborateurs dans 56 pays, le Groupe bénéficie d'une implantation internationale qui lui permet d'agir au plus près de ses clients, partout dans le monde.

L'activité Systèmes terrestres et aériens conçoit des systèmes, des équipements, des capteurs et des services pour le contrôle du trafic aérien civil et militaire, la défense aérienne ainsi que le combat naval et terrestre.

Le site d'Élancourt rassemble la totalité des moyens de développement, d'intégration et de tests des activités optroniques, électroniques de missiles et lasers intenses de Thales en France. Ses 1 600 collaborateurs fournissent des équipements et systèmes qui apportent des avantages opérationnels décisifs lors des opérations terrestres, navales et aériennes, de jour comme de nuit, sous tous les climats, dans tous les environnements.

La Direction Commerciale de Thales Land & Air Systems France (LAS) recherche un/une Ingénieur Commercial Laser (H/F)

Basé(e) à Élancourt.

QUI ETES-VOUS ?

Votre formation initiale Bac+5, en Ecole d'Ingénieur et/ou de Commerce en photonique / science des lasers avec si possible une expérience dans le domaine ?

Vous avez une première expérience réussie de Bid Manager ?

Maitrisez-vous le fonctionnement des offres, les techniques de vente et de la négociation ?

On vous reconnaît votre dynamisme, votre excellent relationnel et votre capacité d'adaptation aux environnements délicats ?

Vous aimez travailler en équipe, vous êtes à l'aise pour manager des équipes en transverse et vous interfacer avec différents métiers (technique, financière, achat, qualité, juridique...) ?

Vous savez travailler en autonomie, organiser votre travail au quotidien et faire preuve de proactivité ?

Vous savez rédiger, faire preuve d'analyse et de synthèse ?

Vous savez travailler dans un environnement international et multiculturel ?

Aimez-vous les défis ? Savez-vous prendre des décisions, convaincre et être ferme dans la négociation tout en instaurant une relation de confiance avec le client ? Avez-vous la capacité à mener à terme des projets complexes ?

Vous avez un esprit collaboratif et savez manager la complexité ?

Etes-vous un leader ?

Parlez-vous Anglais ?

CE QUE NOUS POUVONS ACCOMPLIR ENSEMBLE :

Au sein du segment SEAL (Etudes Amont et Laser) de la Direction Commerciale de Thales LAS France, vous avez pour mission de développer et renforcer les ventes de Solutions Laser auprès d'institutions étatiques et d'entreprises de pointe.

En nous rejoignant, vous vous verrez confier les missions suivantes :



- Mener l'ensemble des actions commerciales de promotion de notre offre, en étroite collaboration avec l'ensemble des Secteurs de la société, dans le respect de la réglementation internationale et des règles Thales.
- Identifier et consolider les besoins Clients afin d'augmenter notre part de marché et d'assurer la croissance des prises de commandes. Réciproquement, représenter le Client au sein de THALES LAS, afin d'optimiser nos propositions et de contribuer à la Politique Produit de la Business Line OME (Optronics & Missile Electronics)
- Assurer la promotion des produits des lasers de puissance « nano-seconde » et « femto-seconde » auprès des universités, des laboratoires scientifiques, des intégrateurs civils et militaires, et des institutionnels, proposer et mettre en place une stratégie commerciale permettant d'assurer les objectifs de prises de commandes,
- S'assurer du déploiement des processus Thales et veiller au respect des différentes réglementations nationales ou internationales.

La perspective de rejoindre un Groupe innovant vous motive ? Alors rejoignez-nous en postulant à cette offre.

Vous souhaitez en savoir plus sur les activités Systèmes terrestres et aériens ? Cliquez [ici](#) ou [ici](#).

Sous-type d'employé	CDI
Site	Élancourt
Type d'horaire	Temps Plein
Sites	
Organisation hiérarchique	FRA LASSBD DIRECTION COMMERCIALE - DC BL OME LASER ELA (BLANDINE DE LACOSTE DE LAVAL (T0021765))