

Ingénieur Technico-Commercial Laser Europe (H/F)

Votre fonction

Rattaché au Directeur Commercial et intégré à une petite équipe, vous serez chargé de développer le chiffre d'affaires de l'entreprise sur les marchés européens (hors Allemagne). Pour cela, vous mènerez une prospection active sur le terrain en visitant les prospects industriels, les intégrateurs et, plus particulièrement les fabricants de machines industrielles, et en participant aux événements afin de renforcer votre réseau dans le domaine du laser et des ses applications.

Vos principales missions consistent à :

- Identifier les clients potentiels
- Prospecter activement sur le terrain en visitant les prospects et en mettant en place des actions commerciales adaptées
- Assurer l'interface entre le client et les différents services des sociétés du Groupe lors de la préparation de l'offre technique
- Négocier les contrats et répondre aux appels d'offres
- Mettre à jour mensuellement la liste des prospects dans la zone géographique couverte
- Etablir mensuellement les perspectives de vente à 3 mois
- Assurer le suivi commercial des affaires vendues
- Entretenir des relations privilégiées avec ses clients et les différents acteurs des marchés
- Participer aux salons professionnels ou aux séminaires internationaux pertinents afin de constituer/développer un réseau relationnel

Votre profil

Diplômé d'Ecole d'Ingénieurs (Bac+5), vous présentez une expérience confirmée **supérieure à 5 ans** sur la fonction commerciale dans un environnement de forte technicité.

Vous avez un profil « Business Developer » orienté client et prospection et vous présentez une expérience et un attrait sur le plan international. De plus, vous justifiez d'une maîtrise technique en optique et/ou d'une excellente connaissance des machines industrielles acquise chez des fabricants de lasers, de machines d'usinage laser, d'instrumentation, de composants optiques, de scanners industriels ou encore chez des distributeurs en optique / optoélectronique.

En outre, vous présentez les qualités suivantes :

- Bonne culture scientifique générale pour pouvoir discuter avec des interlocuteurs variés et de niveaux différents
- Capacité d'adaptation, force de conviction et sens de la négociation sur des projets très différents
- Aisance en développement commercial et prise de ventes directes chez les clients



- Réactivité, qualités d'écoute pour identifier les besoins clients, excellent relationnel
- Dynamique, autonome, proactif, rigoureux, sens du reporting
- Appui régulier sur les autres services afin d'obtenir le support technique adapté
- Anglais courant

Ce poste est à pourvoir dès que possible en **CDI**, il est basé de préférence à proximité de **Bordeaux (33)**.

Une position en home-office reste envisageable à condition d'être basé à proximité d'un grand aéroport international.

De fréquents déplacements sont ensuite à prévoir.

Envoyez votre candidature à recrutement@houmault.com sous la référence n° **3527**.

