

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

Responsable Commercial Sources Laser France (H/F)

Votre fonction

Sous la direction du Chef des Ventes Europe, votre principale responsabilité est d'assurer la vente de lasers et systèmes laser auprès de clients industriels en France, en particulier auprès d'intégrateurs OEM en automobile, biens de consommation, machines-outils.

Vos missions sont les suivantes :

- Analyser et établir les objectifs de vente pour le périmètre confié en lien avec votre responsable
- Identifier et développer de nouveaux marchés et de nouvelles opportunités de systèmes ou produits
- Développer et mettre en oeuvre le lancement de nouveaux produits, salons, séminaires et toutes autres activités promotionnelles, en lien avec l'équipe d'ingénieurs développement produits
- Assurer une connaissance technique des produits complète et maintenir une veille technologique permanente sur les nouvelles applications, produits, stratégies de vente et activités concurrentes
- Travailler en étroite relation avec les équipes d'ingénierie, production, marketing et service client pour garantir la satisfaction complète du client
- Dresser un compte-rendu régulier et précis des leads générés, des prévisions de vente, des marchés perdus, des devis établis, des adaptations de produits et de l'activité de vente, tout en exécutant les formalités administratives nécessaires
- Reporter le retour d'expérience du client et du terrain en ce qui concerne les performances, la qualité et les capacités techniques de la société par rapport aux produits et services proposés par les concurrents

Votre profil

Issu(e) de formation supérieure (Bac+3/5) à dominante technico-commerciale, vous présentez une expérience dans l'industrie d'au moins **5 à 10 ans**, idéalement sur le marché du laser industriel.

Vous présentez les qualités suivantes :

- Excellente présentation et sens du relationnel client
- Forte capacité à nouer des relations professionnelles de confiance
- Autonomie, dynamisme, culture du résultat
- Aptitude et goût aux déplacements fréquents en France et à l'étranger
- Anglais courant

Ce poste est à pourvoir rapidement en **CDI**, il est basé au **Sud de Paris (91) avec des déplacements fréquents en France et en Europe, ponctuellement aux Etats-Unis.**

Envoyez votre candidature à l'adresse recrutement@houmault.com sous la référence n° **3634**.

