
V.I.E en Belgique (Brussels) / Ingénieur Technico-Commercial région Europe du Nord

Type de contrat

Poste V.I.E basé en Belgique, d'un an renouvelable dans la limite de 24 mois. Perspective d'embauche à l'issue de la mission.

L'entreprise

Depuis plus de 50 ans, **SEDI-ATI Fibres Optiques** conçoit et fabrique des composants sur mesure à base de fibres optiques, destinés à des applications dans des environnements complexes et extrêmes, comme le spatial ou le nucléaire. À la pointe de la technologie, nous intervenons sur des projets de haut niveau, du traitement des déchets nucléaires au lancement de satellites dans l'espace.

Basée à Evry-Courcouronnes (Essonnes), SEDI-ATI réalise un chiffre d'affaires de 10 M€ et emploie environ 60 personnes. Depuis 2023, SEDI-ATI fait partie de Fiber Optics Group, un groupe international leader dans les solutions photoniques fibrées. Nous mettons la responsabilité sociétale au cœur de nos actions, et notre valeur fondamentale est "aller plus loin, ensemble". Chez SEDI-ATI, nous offrons un environnement de travail stimulant et respectueux, propice à l'épanouissement personnel, au développement des compétences et à la prise de responsabilités.

Si vous êtes prêt(e) à relever le défi de l'infiniment petit pour l'infiniment grand, rejoignez-nous !

Le poste et les missions

Vous serez basé en Belgique afin d'avoir une bonne compréhension du marché local et de contribuer activement à la croissance et au développement de SEDI-ATI Fibres Optiques en Europe du Nord.

Vous travaillerez sous la responsabilité de notre Ingénieur Technico-Commercial déjà sur place et bénéficierez du soutien de l'équipe commerciale existante.

Une formation technique sur nos technologies vous sera assurée pendant une période minimum de 2 mois (au début de la mission) sur notre site basé à Evry-Courcouronnes (91-Essonnes, France). Vous serez ensuite déployé(e) et accompagné(e) à Bruxelles, dans nos locaux de coworking.

Vos missions

Gestion du portefeuille client

En tant que membre de l'équipe commerciale, vous collaborerez avec notre Ingénieur technico-commercial présent sur place et la direction commerciale afin de gérer le portefeuille de comptes existants et générer de nouveaux comptes clients.

Présentation de l'offre technique et gestion de projet(s)

Vous devrez présenter notre offre technique aux clients et prospects, mettre à jour notre base de données, effectuer votre prospection commerciale, suivre vos offres et assurer un rapport régulier de l'activité.

Assurer la satisfaction du client

Votre capacité à établir des relations de confiance à long terme avec les clients actuels et futurs contribuera à assurer la satisfaction des clients.

Élargir le spectre de l'entreprise

Cette mission pourra être élargie à d'autres pays tels que les Pays-Bas, le Royaume-Uni et les pays Scandinaves dans le

but d'améliorer notre cartographie du marché.

Événementiel

Vous voyagerez autant que nécessaire pour les visites des clients, les réunions et formations au siège (en France) ainsi que pour les salons professionnels.

Le profil souhaité

Vous avez une formation technique qui vous aidera à comprendre les exigences des clients sur le marché de la Photonique et à fournir un support technique commercial adapté.

- Niveau Licence, master ou diplôme d'ingénieur, de préférence en photonique et connaissances en fibre optique.
- Si possible, un minimum de 6 mois d'expérience professionnelle dans la vente technique, idéalement liée à l'industrie de la photonique.
- Intérêt pour des projets complexes.
- Bon niveau d'autonomie, esprit d'équipe, esprit d'initiative, enthousiasme, bonnes aptitudes à la communication et à la négociation.
- Capacité de mener des discussions d'affaires en langue Française et Anglaise, la connaissance du Néerlandais sera un avantage.
- Permis de conduire obligatoire.

Les aptitudes souhaitées

- Créativité et force de proposition avec une grande ouverture d'esprit pour sortir des sentiers battus.
- Autonomie, fort esprit d'équipe et sens aigu de la communication pour pouvoir échanger et collaborer efficacement.
- Organisation et polyvalence pour pouvoir jongler avec plusieurs projets à la fois et s'adapter rapidement aux priorités.
- Réactivité, anticipation, agilité et capacité à gérer le stress avec sérénité, en maintenant une bonne qualité de travail.

Le lieu de travail

Bruxelles comme lieu de travail ainsi que la zone Benelux / UK / Europe du nord comme zone à couvrir en déplacement.

Pour apprendre à nous connaître, rendez-vous sur notre site internet www.sedi-ati.com.