

English version
below!

Ingénieur(e) commercial(e) (ref #36)

Rattaché(e) au pôle commercial, vous assurerez la commercialisation de nos produits / services et participerez à l'évolution de la stratégie commerciale. Maillon essentiel de notre développement, vous évoluerez dans un univers technique et scientifique passionnant, au sein d'une équipe dynamique.

L'entreprise :

SILENTSYS est une jeune entreprise française, créée en 2021, qui a pour mission de rendre accessible des innovations deeptech pour faire avancer la recherche et l'industrie. Nous développons et commercialisons des équipements photoniques, micro-onde / THz et électroniques ultra-bas bruit à la pointe de la technologie. Notre valeur ajoutée : une équipe de 12 personnes qui constitue notre expertise pluridisciplinaire. Pour en savoir plus : [Site web](#) | [Catalogue](#)

Avantages :

- Mutuelle/prévoyance, participation aux frais de transport
- Télétravail partiel ou complet
- CE externalisé (WiiSmile)

Votre profil :

- Titulaire d'un **diplôme (bac+5)** ou d'un PhD en photonique avec une expertise dans les lasers
- Vous avez de l'expérience dans la **vente de produits techniques** et le **développement commercial**

Savoir-faire :

- **Excellentes connaissances des lasers** (continus, monomodes et faible puissance de préférence) et des **instruments électroniques pour la photonique**
- Vous maîtrisez les techniques de **prospection, négociation, d'animation de distributeurs internationaux** et partenaires
- Vous **comprenez rapidement le besoin** de vos prospects et avez à cœur d'y apporter la meilleure réponse
- Vous êtes **bilingue en anglais** à l'écrit et à l'oral (équivalent C1), une 3^{ème} langue serait un plus

Savoir-être :

- **Autonomie** : vous appréhendez rapidement un nouvel environnement et êtes débrouillard
- **Curiosité** : vous êtes attiré par les nouvelles technologies et aimez apprendre
- **Rigueur** : vous savez respecter les délais sans négliger la qualité du travail
- **Force de proposition** : vous savez prendre des initiatives, les partager et rechercher l'adhésion de l'équipe

Le poste :

Vos activités principales :

- **Prospecter**, réaliser des **démonstrations**, participer à des **salons et événements en France et à l'international**
- Alimenter et suivre les **indicateurs commerciaux** pour assurer l'atteinte des objectifs
- Réaliser des **devis, propositions commerciales** et réponses à des **appels d'offres**
- Être le **lien entre les prospects / clients et l'équipe R&D** pour conseiller les clients et anticiper des développements
- Participer à la mise à jour de la **stratégie commerciale** et la **roadmap R&D** en étudiant les marchés et applications d'intérêt

Détails supplémentaires :

- Poste en CDI, temps complet
- Poste à pourvoir à partir de janvier 2026
- Salaire selon profil (package fixe + variable)
- Déplacements internationaux à prévoir
- Locaux situés au Mans, zone universitaire (20min de tramway depuis la gare SNCF)

Processus de recrutement :

- Pré-entretien téléphonique (20min)
- Entretien physique (1h – 1h30) avec le manager du poste et un membre de l'équipe. Entretien supplémentaire si nécessaire

Candidatures :

- CV et lettre de motivation par mail à l'adresse : saleseng2026@silentsys.com



Sales engineer (ref #36)

Within the sales team, you will be responsible for selling our products/services and will contribute to the development of our commercial strategy. As a key player in our growth, you will work in an exciting technical and scientific environment as part of a dynamic team.

The company:

SILENTSYS is a French company, founded in 2021, whose mission is to make deep tech innovations accessible in order to develop research and industry. We develop and market state-of-the-art ultra-low noise photonic, microwave/THz and electronic devices. Our added value: a team of 12 people who make up our multidisciplinary expertise.

Find out more: [Website](#) | [Catalog](#)

Benefits:

- Health insurance/pension plan, contribution to transport costs
- Partial remote working or full remote working
- Platform for cultural, social and financial benefit (WiiSmile)

Your profile:

- You have at least a **Master's degree** or a **PhD** in photonics or equivalent with expertise in lasers
- You already have experience in **selling technical/scientific products and in business development**

Hard skills:

- **Excellent knowledge of lasers** (preferably continuous, single-mode and low-power) and **electronic instruments for photonics**
- You are familiar with **prospection** and **negotiation** techniques, and with **managing international sales networks** and partners
- You **quickly understand** your prospects' **needs** and are committed to providing the best solution.
- You are **fluent** in written and spoken **English** and **French** (C1 equivalent level), a third language would be an advantage

Soft skills:

- **Autonomy**: you are quick to grasp a new environment and are resourceful
- **Curiosity**: you are attracted by new technologies and like to learn
- **Rigour**: you know how to meet deadlines without neglecting the quality of the work
- **Proactive**: you know how to take initiatives, share them and seek the support of the team

The job:

Your main activities:

- **Prospecting**, conducting pre-sales and **demonstrations**, taking part in **trade fairs** and **events** in France and abroad
- Feeding and monitoring **sales indicators** to ensure objectives are reached
- Prepare **quotations**, **sales proposals** and responses to **tenders**
- Act as a **link between prospects/customers and the technical team** to advise customers and anticipate developments
- Participate in updating the company's sales strategy and R&D roadmap by **studying markets and applications of interest**

Additional details:

- Permanent contract
- Position to be filled from January 2026
- Salary: according to profile (fixed and variable package)
- International business trips to be expected
- Office located in Le Mans, university area (20 minutes by tram from the railway station)

Recruitment process:

- Pre-interview by telephone (~ 20min)
- Physical interview with the president and a team member (~1h30). Additional interview if necessary

Applications :

- CV and cover letter by email to: saleseng2026@silentsys.com

