



Offre  
d'emploi



# Ingénieur(e) Technico-Commercial

## Vision Industrielle

- 📍 Localisation : **Châtillon** (92) (proche Paris, métro ligne 13)
- 📅 Contrat : CDI
- 🌐 Territoire : France
- 💰 Rémunération : Selon expérience + **avantages** (voir plus bas 🖱️)

### Ce que nous vous proposons

- 🚗 Vous aimez le travail sur le terrain, où commerce et technicité des produits sont mêlés ?
- 🤝 Vous justifier d'une expérience commerciale de + de 2 ans en vision industrielle ?
- 💡 Vous souhaitez découvrir des secteurs variés, innovants et passionnants ?

👉 Si vous avez répondu OUI à tous ces points, alors n'hésitez pas et venez rejoindre une société dynamique avec une super ambiance et des connexions à l'international.

En tant qu'Ingénieur(e) Technico-Commercial, vous serez en charge du développement de la gamme **Vision** et **Photonique** sur tout le territoire France. Votre rôle sera de développer la base clients existante et d'acquérir de nouveaux clients à travers vos actions de prospection et de gestion des leads entrants. Vos connaissances techniques en optique et vision industrielle alliées à votre dynamisme et votre présence terrain sur tout le territoire français, vous permettront de réussir et de vous épanouir au sein de la société. Vous intégrerez une équipe à taille humaine (15 personnes), soudée et dynamique, où chacun compte vraiment !

### Vos missions

- **Un quotidien varié et stimulant :**
- Acquérir de nouveaux clients à travers vos actions de prospection
- Participer aux salons et congrès (en France). Déplacement ponctuel à l'étranger à prévoir.
- Développer la base clients existante
- Planifier, coordonner et réaliser les démonstrations
- Elaborer, suivre et négocier des offres de prix
- Participer à la veille techno et au reporting fournisseurs

📢 Un rôle avec du contact humain ! Vous serez au cœur des échanges avec nos clients et travaillerez en toute autonomie pour assurer des prestations de qualité.

⚠️ **Mobilité requise** : environ 30 à 40 nuitées par an lors des déplacements professionnels.

## **Votre profil**

- ✓ Vous connaissez le domaine de l'optique et de la vision, mais c'est avant tout votre connaissance de l'écosystème industriel et des problématiques clients associés qui feront la différence.
- ✓ Agile, vous ne vous démontez pas après des échecs, qui vous servent de tremplin pour progresser et améliorer vos pratiques commerciales.
- ✓ Tenace, volontaire, vous êtes adepte du phoning et éprouvez une vraie satisfaction à l'idée d'apporter de nouveaux clients.
- ✓ Organisé et rigoureux, votre méthode est une arme au service de votre efficacité commerciale
- ✓ Vous travaillerez en anglais avec les fournisseurs : un bon niveau est donc requis.

## **Qui sommes-nous ?**

Le groupe POLYTEC ([www.polytec.com](http://www.polytec.com)) développe, produit et distribue des **solutions de mesure optique** pour la Recherche et l'Industrie **depuis 1967**. Nos principaux domaines technologiques : Vibrométrie, Vélocimétrie, Métrologie de surface 3D, Analytique et Vision industrielle.

Nous sommes une équipe de 450 passionné·es, répartis dans le monde : en Allemagne (maison mère) et dans les filiales : en France, Angleterre, Etats-Unis, Japon, Chine et Singapour. La filiale française Polytec France SAS, créée en 1983, est une société de taille humaine d'une quinzaine de salariés, qui est devenue au fil des années un fournisseur de solutions innovantes et de produits de haute technologie électro-optique.

Envie de faire partie d'une **équipe à taille humaine** et d'évoluer dans un **secteur passionnant** ? Postulez dès maintenant ! 

### **Ce qui fait notre force**

- Un environnement dynamique et stimulant, où chaque jour est différent.
- Une montée en compétences rapide et accompagnée,
- Des clients multisectoriels issus des milieux industriels et scientifiques

## **Nos avantages**

Nous vous proposons toute la panoplie pour embellir votre quotidien :

- Télétravail
- Intéressement / Epargne salariale
- Plateforme CSE
- Compte Epargne-Temps / RTT

## **Votre process de recrutement**

Si pour vous comme pour nous, le feeling passe, vous rencontrerez :

- Florent, le CEO en visio pour 30 min environ (échanges au sujet de votre parcours, vous partager les valeurs de l'entreprise et évaluer vos soft/hard skills)
- Puis Stéphane, le manager du département Vision & Photonique pour un entretien en physique dans les locaux de l'entreprise.

Durant ce process, vous aurez l'occasion de poser toutes les questions qui vous passent par la tête.

**N'attendez plus, rejoignez-nous et contribuez à l'aventure!**

Contact pour envoi de CV: [rh@polytec.fr](mailto:rh@polytec.fr)