

Ingénieur(e) Technico-commercial(e) Laser – (CDI) ☀

Vous aimez allier expertise technique et relation client ?

Vous cherchez une entreprise à taille humaine où votre sens du conseil et votre goût du challenge seront valorisés ?

Qui sommes nous-?

OPTOPRIM, filiale du groupe international **ATLENSYS**, est une entreprise de 11 collaborateurs spécialisée dans la distribution et l'intégration de composants optiques et de systèmes lasers depuis près de 30 ans.

Nous accompagnons les acteurs académiques et industriels avec une forte expertise technique, une innovation constante et un esprit d'équipe marqué.

Votre rôle

Rattaché(e) au Directeur Commercial, vous développez et pilotez l'activité commerciale liée aux systèmes lasers scientifiques sur le territoire français.

Vous êtes l'interlocuteur privilégié des clients, de la prospection à la fidélisation, en lien étroit avec les équipes techniques, les fournisseurs et l'administration des ventes.

Vos missions principales :

En tant qu'ingénieur(e) technico-commercial(e) dans le secteur des lasers scientifiques, votre rôle consistera à développer et entretenir des relations commerciales solides avec nos clients.

Analyse des besoins clients

- Proposer des solutions adaptées aux besoins techniques et scientifiques des clients
- Rédiger les propositions commerciales, mener les négociations avec les clients et les fournisseurs, et participer à la réponse aux appels d'offres en étroite collaboration avec les services techniques et administratifs
- Anticiper les évolutions du marché et de contribuer au développement de notre offre grâce à une veille technologique et concurrentielle
- Évaluer les contraintes techniques, budgétaires et délais
- Participer à l'élaboration des réponses aux appels d'offres

Développement commercial

- Prospector et de développer de nouveaux comptes sur le marché français
- Être responsable de la gestion d'un portefeuille existant, en assurant leur satisfaction et en identifiant de nouvelles opportunités
- Gérer et fidéliser un portefeuille clients existant
- Construire et suivre un plan d'action commercial
- Assurer un reporting régulier de l'activité auprès de la direction.

Avant-vente-vente

- Animer et fidéliser votre portefeuille clients, tout en construisant et en mettant en œuvre un plan d'action commercial ciblé

- Identifier les besoins, apporter des conseils techniques personnalisés, élaborer les offres commerciales et conduire les négociations
- Travailler en coordination avec les fournisseurs pour répondre aux attentes des clients, assurer le suivi des délais de livraison ainsi que la gestion des contrats cadres. L'ensemble des interactions commerciales est suivi via notre outil CRM.

Après-vente-vente

- Prendre en charge les retours produits et assurer un support client réactif et efficace, en lien avec les fabricants et le service administration des ventes
- Suivre les dossiers RMA (Return Merchandise Authorization) et veiller à garantir la satisfaction client
- Organiser également, lorsque nécessaire, les interventions techniques sur site avec nos partenaires.

Votre profil

- Expérience commerciale en lasers / photonique, avec un profil junior (2–3 ans) ou senior (5–10 ans).
- Maîtrise technique solide : excellente compréhension des systèmes lasers, forte capacité d'analyse et anglais courant.
- Qualités relationnelles et commerciales : sens du service client, négociation, communication fluide.
- Autonomie et organisation, avec initiative, gestion des priorités et aisance dans un environnement dynamique.
- Mobilité et disponibilité : permis B et déplacements fréquents en France et à l'international.

Ce que nous proposons

- CDI – Statut cadre au forfait jour avec RTT
- Salaire :
 - Fixe à partir de 36 000 € selon expérience
 - Variable : 25 % du fixe la première année, puis 50 % du fixe (pour 100 % des objectifs atteints)
- PC, téléphone portable
- Véhicule de fonction (frais remboursés semaine + week-end)
- Carte déjeuner / tickets restaurant (prise en charge 60 %)
- Mutuelle prise en charge à 60 %
- Prime d'intéressement (entreprise rentable depuis 10 ans)
- Restaurant d'entreprise
- Date de début : immédiate

📍 Informations pratiques

- Poste basé au siège : Massy (91)
- Déplacements réguliers en France et à l'international

Envie de nous rejoindre ?

Postulez et contribuez à développer des solutions techniques innovantes, au plus près des besoins de nos clients et des projets qui façonnent l'industrie de demain.