

## **Ingénieur Technico-Commercial Photonique (H/F)**

### **Votre fonction**

Sous la responsabilité du directeur commercial, vous êtes chargé de développer les ventes d'une gamme de produit de solutions photoniques, de promouvoir les nouveaux produits dans les différents domaines d'applications et de couvrir plus largement certains territoires.

A ce titre, en collaboration directe avec les partenaires, vos principales missions sont :

- Démarcher de nouveaux prospects pour développer l'activité sur la moitié Est de la France
- Gérer et développer un portefeuille de clients
- Comprendre les besoins clients
- Choisir la solution adaptée
- Etablir des cotations
- Négocier avec les clients et partenaires
- Assurer le suivi commercial
- Suivre l'activité au travers de l'outil CRM

### **Votre profil**

**De formation Ingénieur (Bac+4/5) à dominante Optique**, vous présentez une expérience commerciale confirmée (typiquement 10 ans) dans la vente de produits et solutions photoniques.

De plus, vous présentez les qualités suivantes :

- Forte appétence pour le développement commercial
- Excellente communication
- Forte capacité à nouer des relations professionnelles de confiance
- Dynamisme, culture du résultat, persévérance, force de conviction et de conquête
- Aptitude et goût pour les déplacements
- Anglais courant

Ce poste est à pourvoir dès que possible en **CDI**, il est basé au **Sud de Paris (91)**.

De fréquents déplacements sont ensuite à prévoir sur la moitié Est de la France pour lesquels le permis B est obligatoire (véhicule de fonction à disposition).

Envoyez votre candidature à l'adresse [recrutement@houmault.com](mailto:recrutement@houmault.com) sous la référence n° **6556**.

