

ACAVI, société spécialisée en Ressources humaines pour les industries des secteurs scientifiques, accompagne ses Clients depuis plus de 17 ans en recrutements, évaluations et conseils.

Mandaté par un de nos clients, **fabricant** spécialisé dans l'innovation en optique proposant des **instruments de haute technologie en métrologie laser, métrologie optique et imagerie par microscopie**, pour les marchés de l'automobile, le spatial ou encore la microscopie biologique, nous cherchons un(e) :

## **BUSINESS DEVELOPER (H/F)** **Optique, Photonique et Machine Vision** **Basé Ile de France (91) CDI**

### **Vos missions :**

Rattaché au directeur commercial, et en étroite collaboration avec l'équipe commerciale, la direction et la R&D votre rôle consistera à :

#### **Faire l'analyse de marché :**

- ✓ Définir le terrain de prospection (Grands comptes, middle market, laboratoire, PME...) Europe et Monde.
- ✓ Réaliser ou coordonner des études de marché et en faire la synthèse.
- ✓ Elaborer et s'approprier l'argumentaire commercial en lien avec le marketing produit.
- ✓ Assurer une veille technologique, scientifique et concurrentielle.

#### **Prospection commerciale :**

- ✓ Identifier les contacts générateurs de leads et étudier le besoin client.
- ✓ Assurer les présentations (démonstration sur site, à distance...) et représenter l'entreprise lors de manifestations et événements particuliers (congrès, salons...).
- ✓ Construire des offres qui soient à la fois techniques, économiques et optimisé.

#### **Reporting et upselling :**

- ✓ Assurer le suivi commercial du client (points d'avancement, facturation ...).
- ✓ Identifier les opportunités d'escalades de comptes dans une optique de fertilisation.
- ✓ Evaluer l'intérêt d'un projet de développement pour l'entreprise.
- ✓ Assurer le lancement de nouveaux produits.

### **Vos atouts :**

De **formation scientifique** (niveau ingénieur (BAC+5) ou docteur), vous avez une très bonne **connaissance de l'optique** et une première expérience en **marketing et/ou commerce** dans un contexte B to B sur des produits techniques à haute valeur ajoutée. La pratique de l'anglais courant est nécessaire pour le poste, **Des déplacements** ponctuels à l'étranger sont à prévoir.

#### **Résumé des compétences pour ce poste :**

- ✓ *Maîtriser les techniques de prospection*
- ✓ *Maîtriser les techniques de ventes*
- ✓ *Maîtriser la négociation commerciale*
- ✓ *Sens de l'écoute*
- ✓ *Aisance relationnelle*
- ✓ *Savoir motiver ses équipes*

**Vous avez envie d'un nouveau challenge dans une société de forte notoriété à taille humaine, dynamique et en fort développement ?**

Envoyez rapidement votre candidature à [jobs@acavi.fr](mailto:jobs@acavi.fr) sous référence **BD200122-005-ACA** ou candidatez directement sur notre site : [www.job/acavi](http://www.job/acavi)

75, bd Haussmann - 75008 Paris

