

Hamamatsu Photonics K.K. (HPK) est une société japonaise de 5000 personnes à travers le monde et réalise un chiffre d'affaire de plus d'un milliard de dollars. Leader dans son domaine d'activité, elle est aussi membre de l'initiative des Nations Unies « UN Global Compact » dont la mission est d'inspirer un management et un leadership créateurs de valeur et de poursuivre une croissance assumant une forte responsabilité sociale et environnementale. Au sein d'Hamamatsu Photonics, nous partageons, chacune et chacun, cette même vision éthique que nous transposons dans nos activités quotidiennes.

Pour accompagner sa croissance sur le territoire français, Hamamatsu Photonics France recherche un/une Ingénieur Technico-commercial(e).

MISSIONS PRINCIPALES

Hamamatsu Photonics est spécialisée dans la conception et la commercialisation de composants et de systèmes optiques & photoniques destinés à diverses applications en B2B : imagerie médicale, imagerie aérospatiale, recherches & analyses scientifiques, impression, inspection & contrôle de qualité, automobile ou encore l'automatisation industrielle entre autres. Aussi, vous serez exposé à une diversité extrêmement enrichissante et instructive des marchés.

Basé à Massy (91), au sein d'une équipe d'ingénieurs Technico-Commerciaux dynamiques et passionnés par l'univers de la Photonique et soutenus par une équipe marketing européenne, vous intervenez auprès d'une clientèle constituée de laboratoires publics sur le territoire français. Vous serez en charge d'un portefeuille de prospects, pour lequel vous devrez :

- Atteindre l'objectif commercial de vente fixé par la Direction
- Développer le portefeuille de clientèle afin de pérenniser et d'assurer le développement du chiffre d'affaires
- Effectuer des visites régulières chez ses clients, et les fidéliser
- Identifier les nouveaux prospects et les interlocuteurs décisionnaires
- Elaborer les offres commerciales et répondre aux appels d'offres
- Participer et être force de proposition sur les actions commerciales
- Rédiger les rapports de visite et mettre à jour les informations dans l'ERP

Ce poste est à pourvoir immédiatement en CDI, il est basé au Sud de Paris (91) et prévoit de fréquents déplacements 50% temps terrain (permis B validé impératif).

COMPETENCES & EXPERIENCES

- Vous justifiez idéalement d'une première expérience commerciale dans le domaine de l'instrumentation Life Sciences.
- BAC+5 orienté Optique / Photonique/ Physique
- Une communication claire tant à l'oral qu'à l'écrit
- La capacité et le désir de travailler dans un environnement dynamique et stimulant
- Le désir d'atteindre et de dépasser les objectifs donnés
- La capacité et l'envie de travailler en équipe
- Pratique parfaite de la langue française, un anglais technique à l'écrit est obligatoire

NOUS OFFRONS

- la possibilité d'intégrer une équipe à taille humaine au sein d'un groupe international
- une formation technique et commerciale (communication, produits, relation clients, secteurs d'activité...) interne de deux semaines sera dispensée
- la possibilité d'un développement de carrière interne, en travaillant en étroite collaboration avec une équipe commerciale motivée dans un environnement dynamique
- d'évoluer dans l'univers varié et innovant des technologies photoniques
- un package salarial concurrentiel attrayant

Pour plus d'informations, merci de contacter :

Mme. Mariam MAAREF - mmaaref@hamamatsu.fr