

HAMAMATSU

PHOTON IS OUR BUSINESS

PRESENTATION DE LA SOCIETE

Hamamatsu Photonics K.K. (HPK) est une société japonaise de 5000 personnes à travers le monde et qui 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 Coordinateur des Ventes / Insides Sales.

MISSIONS

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 de marchés.

Basé à Massy (91), au sein d'une équipe d'ingénieurs Technico-Commerciaux dynamiques et passionnés par l'univers de la Photonique, vous réaliserez le traitement commercial et administratif des commandes des clients et apporterez le support nécessaire aux Ingénieurs Technico-Commerciaux dans le cadre de leurs activités. Notamment :

- Réception des appels téléphoniques et renseigner les clients selon leur demande (premier niveau de qualification de la demande, suivi de commande, informations...)
- Etablir les devis et transmettre les données sur les modalités techniques et commerciales aux clients, ingénieurs Technico-commerciaux...
- Enregistrer la commande, vérifier les conditions de réalisation par une revue de contrat et en informer le client ou le commercial
- Relancer les clients existants sur les commandes en cours, opérations commerciales
- Gérer les dossiers d'ouverture client
- Répondre aux demandes entrantes de prospects sur les boites mail
- Assister le Responsable Commercial et/ou ingénieurs technico-commerciaux dans la gestion quotidienne de son activité et rapport de fin de mois.
- Assurer l'interface avec le Service Gestion des commandes et le Service Financier
- Etre force de proposition sur l'amélioration des processus existants
- Effectuer l'enregistrement des données dans la base informatique spécifique, en conformité avec les procédures en vigueur

COMPETENCES & EXPERIENCES

- BAC+2 orienté Optique / Photonique/ Physique
- Excellentes compétences de négociation/présentation et capacité à résoudre les problèmes et à obtenir des résultats
- Une communication claire tant à l'oral qu'à l'écrit
- La capacité et le désir de travailler dans un environnement dynamique et stimulant
- Promouvoir l'esprit d'équipe et apprendre de vos collègues
- Pratique aisée des Outils Microsoft (principalement, Excel et Powerpoint)
- Pratique parfaite de la langue française, un niveau professionnel de l'anglais est obligatoire

HAMAMATSU

P H O T O N I S O U R B U S I N E S S

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 attrayant

Pour plus d'informations, merci de contacter :
Mr Bruno EMICA – bemica@hamamatsu.fr