

PRESENTATION DE LA SOCIETE

Hamamatsu Photonics K.K. (HPK) est une société japonaise de plus de 5000 personnes à travers le monde réalisant un chiffre d'affaires 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/e Technico-commercial/e en composants photoniques et caméras scientifiques pour la recherche académique

MISSIONS

Hamamatsu Photonics est spécialisée dans la conception et la commercialisation de composants et de systèmes optiques & photoniques destinés à diverses applications industrielle et académique : imagerie médicale, imagerie aérospatiale, recherches & analyses scientifiques, inspection & contrôle de qualité, automobile.

Au sein de Hamamatsu Photonics France, société basée à Massy (91), vous rejoindrez une équipe d'ingénieurs Technico-Commerciaux dynamiques, polyvalents et passionnés par l'univers de la Photonique. Vous intégrerez une équipe actuellement composée d'ingénieurs technico-commerciaux expérimentés sur ce marché et votre zone d'intervention géographique sera sur le territoire Français.

Vos différentes missions seront de :

- Contribuer à la réalisation de l'objectif chiffre d'affaires et marge d'Hamamatsu Photonics France.
- Atteindre les objectifs individuels fixés chaque année fiscale par le manager de service.
- Effectuer des visites régulières chez ses clients, les fidéliser potentiellement accompagné de son manager ou de ses collègues Japonais.
- Identifier de nouveaux clients.
- Organiser des démonstrations clients de nos solutions photoniques (sources, caméras etc...)
- Découvrir de nouvelles affaires, en faire le suivi nécessaire pour assurer leurs conversions en ventes.
- Assurer toutes les demandes de rapports de son manager (Budget, prévisions, visites, ...)
- Mettre à jour toutes les informations clients, marchés et opportunités dans le CRM.
- Participer aux réunions régulières de service.
- Participer aux formations internes (Maison mère comprise) et externes proposées pour garder une compétence optimale sur nos produits, et sur les marchés.
- Contribuer au partage des informations technique et commerciale en interne et avec la maison mère.
- Partager les informations du marché auprès du manager de service et des responsables produits européens.
- Ce poste nécessite des déplacements réguliers, environs 50% du temps.

COMPETENCES & EXPERIENCES

- Niveau minimum BAC+5 orienté Optique / Photonique/ Physique, Imagerie Optique
- Des connaissances en biologie et en microscopie seraient appréciées.
- Une appétence pour la négociation/présentation et capacité à résoudre les problèmes et à obtenir des résultats.
- Capacité à mettre en avant des produits scientifiques lors d'exhibitions industrielles, conférences scientifiques et de démonstrations chez des clients.
- 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

NOUS OFFRONS

- La possibilité d'intégrer une équipe à taille humaine au sein d'un groupe international
- Des formations technique et commerciale (communication, produits, relation clients, marchés...)
- 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 composé d'un fixe et d'un variable, incluant également voiture de fonction, téléphone, ordinateur portable, ...

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