Ingénieur(e) Technico-commercial(e) Junior – Clients Académiques et Laboratoires F/H

Venez rejoindre la société **OPTOPRIM**, une entreprise de 11 personnes, appartenant à un groupe international à taille humaine (six filiales en France, en Italie et en Allemagne), où l'innovation et la technicité de nos produits sont reconnues dans l'industrie. Fort de près de 30 ans d'expérience, **OPTOPRIM** se positionne comme un acteur majeur dans le domaine de la distribution et l'intégration de composants et d'équipements optiques et de lasers en France.

Dans le cadre de notre fort développement, nous recherchons un(e) Ingénieur(e) Technico-commercial(e) Junior, afin de prendre en charge la commercialisation de matériel optique et photonique (composants optiques, instrumentation, protection laser,,...) auprès de notre clientèle scientifique sur le territoire national.

Rattaché au directeur commercial, vous aurez l'opportunité d'intégrer notre siège social situé à Massy (91), où vous travaillerez avec une large autonomie, dans un cadre bienveillant et collaboratif. Ce poste constitue une véritable opportunité d'apprentissage et de spécialisation dans la vente de solutions technologiques destinées à la recherche scientifique.

Missions principales

En tant qu'ingénieur(e) commercial(e) dédié(e) au secteur académique, vous serez en charge de gérer et développer un portefeuille de clients issus de laboratoires et instituts de recherche. Votre mission consistera à assurer un suivi personnalisé, fidéliser les relations existantes et identifier de nouvelles opportunités de collaboration.

Vous analyserez les besoins scientifiques de vos interlocuteurs afin de leur proposer des solutions technologiques adaptées. Vous serez également en lien avec un large réseau de fournisseurs, avec lesquels vous coordonnerez les offres technico-commerciales. Vous serez responsable de la rédaction des propositions, de leur adaptation aux contraintes budgétaires du monde académique, ainsi que de la négociation et du suivi des appels d'offres, en collaboration avec les services internes.

Une veille active sur les évolutions scientifiques, les technologies émergentes et les dispositifs de financement public vous permettra d'anticiper les attentes du marché. Enfin, vous assurerez un reporting précis de votre activité via nos outils CRM.

Activités et responsabilités

Sur la partie **avant-vente,** vous animez et gérez votre portefeuille clients, en élaborant une stratégie commerciale ciblée pour le secteur académique. Vous identifiez les besoins spécifiques, apportez des conseils techniques pertinents, construisez les offres commerciales et en assurez la négociation. Vous travaillez en étroite collaboration avec les fournisseurs afin de répondre aux exigences particulières des projets, tout en assurant le bon suivi des livraisons et la gestion des contrats cadres.

Concernant **l'après-vente,** vous prenez en charge les retours produits, les demandes RMA (Return Merchandise Authorization) et fournissez un support technique de qualité en lien avec les fournisseurs et le service administration des ventes.

Par ailleurs, vous participez à des événements professionnels tels que des salons ou des conférences afin de renforcer la visibilité de l'entreprise dans le domaine académique. Vous

collaborez aussi avec les équipes techniques au développement de nouvelles offres adaptées aux besoins de la recherche scientifique.

Qualifications

Nous recherchons une personne ayant des compétences techniques solides dans les domaines des lasers, de la photonique et de l'instrumentation scientifique, avec une bonne compréhension des besoins spécifiques des laboratoires de recherche. Une première expérience dans un rôle commercial (stage, alternance ou 1-3 ans d'expérience) est souhaitée. La personne devra être capable d'interagir aisément avec des chercheurs et des ingénieurs, et avoir un goût prononcé pour les échanges techniques et commerciaux.

Nous recherchons également un profil autonome, organisé et capable de s'adapter rapidement aux évolutions et exigences du marché. Un esprit analytique, ainsi qu'une rigueur dans le suivi des dossiers, seront des atouts précieux dans ce rôle.

Le candidat(e) devra être à l'aise avec l'anglais professionnel, tant à l'écrit qu'à l'oral, et être capable de synthétiser des informations complexes pour les transmettre de manière claire et concise. Enfin, une disponibilité pour des déplacements réguliers, aussi bien en France qu'en Europe, est indispensable.

Une disponibilité pour des déplacements fréquents en France et à l'étranger est impérative.

Le permis B est essentiel pour ce poste.

Savoir-être

Nous recherchons un(e) candidat(e) qui soit ouvert(e) et à l'écoute des autres, capable d'établir des relations de qualité et de communiquer efficacement avec les membres de l'équipe, les clients et les fournisseurs. Nous sommes également en quête de quelqu'un de curieux(se) et persévérant(e), toujours à la recherche de nouvelles solutions et prêt(e) à relever les défis. L'autonomie est une qualité primordiale pour gérer efficacement les tâches quotidiennes, tout en étant capable de prendre des initiatives pour améliorer les processus et résoudre les problèmes de manière proactive. Enfin, nous recherchons quelqu'un d'opérationnel techniquement qui a le goût pour la négociation et qui est capable de travailler efficacement dans un environnement dynamique et en constante évolution.

Avantages

Package salarial incluant un salaire fixe et une part variable sur objectifs.

La société fournit un PC, un téléphone portable ainsi qu'un véhicule de fonction, et rembourse l'intégralité des frais en lien avec le véhicule (carburant, péages et assurance) réalisés en semaine, mais aussi le weekend et en congés.

Carte déjeuner ou ticket restaurant avec 60% pris en charge, un restaurant d'entreprise.

Prise en charge de 60% de la Mutuelle par la société (Mutuelle VIASANTE) et des tickets restaurants.

Prime d'intéressement au résultat de l'entreprise, entreprise qui est rentable depuis les 10 dernières années.

Le contrat est un CDI avec statut cadre au forfait jour avec RTT. Date de début : immédiate.