



Ingénieur(e) Technico-commercial(e) Senior – Lasers Scientifiques 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) Senior, afin de prendre en charge la commercialisation de systèmes lasers destinés à une clientèle académique et industrielle sur le territoire français et potentiellement européen.

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.

Missions principales

En tant qu'ingénieur(e) technico-commercial(e) dans le secteur des lasers scientifiques, votre rôle consistera à **développer et entretenir** des relations commerciales solides avec nos clients. Vous serez responsable de la gestion d'un portefeuille existant, en assurant leur satisfaction et en identifiant de nouvelles opportunités. Vous aurez également pour mission de prospecter et de développer de nouveaux comptes sur le marché français.

Vous serez amené à analyser les besoins techniques des clients afin de leur proposer des solutions adaptées à leurs applications. Vous rédigerez les propositions commerciales, mènerez les négociations avec les clients et les fournisseurs, et participerez à la réponse aux appels d'offres en étroite collaboration avec les services techniques et administratifs. Une veille technologique et concurrentielle vous permettra d'anticiper les évolutions du marché et de contribuer au développement de notre offre. Enfin, vous assurerez un reporting régulier de votre activité commerciale auprès de la direction.

Vous serez en étroite collaboration avec nos fournisseurs existants et dans le cadre de notre développement, participerez à une veille marché pour anticiper les besoins et les évolutions du secteur, et renforcer notre portefeuille produits,

Activités et responsabilités

Sur la partie **avant-vente**, vous animez et fidélisez votre portefeuille clients, tout en construisant et en mettant en œuvre un plan d'action commercial ciblé. Vous identifiez les besoins, apportez des conseils techniques personnalisés, élaborez les offres commerciales et conduisez les négociations. Vous travaillez en coordination avec les fournisseurs pour répondre aux attentes des clients, assurez le suivi des délais de livraison ainsi que la gestion des contrats cadres. L'ensemble des interactions commerciales est suivi via notre outil CRM.

Concernant **l'après-vente**, vous prenez en charge les retours produits et assurez un support client réactif et efficace, en lien avec les fabricants et le service administration des ventes. Vous suivez les dossiers RMA (Return Merchandise Authorization) et veillez à garantir la satisfaction



client. Vous organisez également, lorsque nécessaire, les interventions techniques sur site avec nos partenaires.

Par ailleurs, vous participez à l'établissement des prévisions de vente et à l'analyse des tendances du marché. Vous représentez l'entreprise lors d'événements professionnels tels que les salons, séminaires ou formations fournisseurs, et collaborez étroitement avec les équipes techniques au développement de notre offre commerciale.

Qualifications

Nous recherchons un(e) expert(e) en lasers scientifiques et en photonique, possédant une compréhension approfondie des applications laser dans la recherche et l'industrie. Fort(e) d'une expérience commerciale significative d'au moins 5 à 10 ans dans un poste similaire, le candidat ou la candidate devra faire preuve d'un excellent relationnel et d'une capacité à développer et fidéliser un réseau de clients.

Ce poste exige une grande autonomie, un esprit d'initiative ainsi qu'une solide capacité de négociation. Une gestion rigoureuse des priorités et un suivi commercial efficace seront essentiels pour réussir dans cette fonction.

Un anglais courant, à l'écrit comme à l'oral, est indispensable afin de collaborer avec des partenaires internationaux et répondre aux besoins d'une clientèle exigeante. Le poste requiert également une forte capacité d'analyse et de synthèse pour proposer des solutions adaptées aux attentes des clients. Un goût prononcé pour l'innovation et la veille technologique sera un atout pour anticiper les évolutions du marché.

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.