

ACAVI, société spécialisée en Ressources Humaines pour les industries des secteurs scientifiques, accompagne ses Clients depuis plus de 20 ans en recrutements, évaluations et conseils.

INGENIEUR TECHICO-COMMERCIAL H/F INSTRUMENTS ANALYSES METAUX Basé(e) Île-de-France CDI

Notre client est une société Française distributrice d'instruments, en exclusivité sur toutes ses marques. Société innovante, experte dans la vente, l'installation et le service de gammes d'instruments portable pour l'analyse des métaux, ces produits sont à destination du contrôle de la production ou du contrôle qualité, pour l'ensemble des domaines utilisant les métaux, comme ceux de l'industrie, de l'environnement, du développement durable, de la métallurgie, de l'énergie, ou encore, du médical.

Sous la responsabilité du Directeur commercial France, votre rôle est de développer l'activité commerciale sur le territoire national en assurant la promotion, la vente et le suivi des instruments scientifiques portables (analyseurs XRF et LIBS), auprès de clients du secteur industriel, institutionnel et académique.

VOS MISSIONS :

- Développer et gérer votre portefeuille clients sur l'ensemble du territoire français
- Promouvoir et vendre la gamme d'analyseurs portables XRF et LIBS
- Réaliser des démonstrations techniques sur site chez les clients
- Assurer un suivi commercial et technique des projets clients
- Prospecter activement de nouveaux clients dans les secteurs ciblés
- Participer aux salons professionnels et aux événements techniques
- Contribuer à l'évolution de la stratégie commerciale (retours terrain, veille concurrentielle)
- Ponctuellement, participer à des formations techniques en interne ou chez le fournisseur

VOS ATOUTS POUR CE POSTE :

- Bac +2 minimum en chimie, physique ou mesures physiques, génie des matériaux, ou en instrumentations dans ces secteurs
- 3 à 5 ans d'expérience sur un poste similaire et dans le domaine industriel
- **Expérience indispensable dans le domaine de la métallurgie**
- Expérience dans le contrôle non destructif (CND) serait un atout majeur
- **Maîtrise des techniques d'analyse élémentaire et/ou analyses XRF/LIBS**
- Sens de l'écoute et orientation client
- Rigueur et esprit d'équipe
- Anglais technique

AVANTAGES DE L'ENTREPRISE :

- Société à taille humaine à la pointe de la technologie
- Poste basé au siège en Île-de-France, 1 jour de télétravail par semaine
- Véhicule de fonction mis à disposition
- 12 jours de RTT par an à poser sur le semestre en cours, Ticket restaurant, Intéressement

Poste en itinérance, la réussite de vos fonctions ne pourra se faire qu'avec des déplacements fréquents sur le secteur France.

Intéressé.e par ce poste ??

Envoyez rapidement votre candidature sous référence **IT230725-079** en vous connectant *via* le lien suivant :
<https://www.acavi.fr/offres-emploi/job/IT230725-079-ACA/ingenieur-technico-commercial-hf-instruments-analyses-metaux-base-idf>