

PRESENTATION DE LA SOCIETE

Hamamatsu Photonics K.K. (HPK) est une société japonaise de plus de 5000 personnes à travers le monde et qui réalise 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 son territoire, Hamamatsu Photonics France recherche

un/une Ingénieur/e Technico-commercial/e sédentaire en composants photoniques 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.

Ce poste vise à renforcer notre force de vente en charge des composants photoniques pour la recherche académique

Au sein de Hamamatsu Photonics France, composée de différents bureaux en Espagne, Belgique, Suisse, et France, vous rejoindrez une équipe d'ingénieurs Technico-Commerciaux dynamiques, polyvalents et passionnés par l'univers de la Photonique. Vous aurez la charge d'une activité commerciale sédentaire sur certains territoires couverts par Hamamatsu Photonics France. Poste pouvant être basé en France ou Belgique.

Vos différentes missions seront de :

- Contribuer à la réalisation de l'objectif de chiffre d'affaires et de marge d'Hamamatsu Photonics France.
- Atteindre les objectifs individuels fixés chaque année fiscale par le responsable du marché.
- Comprendre et transformer les besoins clients venants de diverses sources en ventes.
- Prospector de nouveaux clients et de nouvelles affaires, en faire le suivi nécessaire pour assurer leurs conversions en ventes.
- Assurer toutes les demandes de rapports de son responsable (Budget, prévisions, visites, ...)
- Mettre à jour toutes les informations clients, marchés et opportunités dans le CRM.
- Participer aux réunions régulières d'équipe visant à suivre l'activité et à définir les stratégies commerciales.
- Participer aux formations internes (maison mère comprise) et externes proposées pour garder une compétence optimale sur nos produits, et sur le marché académique.
- Contribuer au partage des informations technique et commerciale en interne et avec la maison mère.
- Partager les informations du marché auprès du manager et des responsables produits européens.

COMPETENCES & EXPERIENCES

- Niveau BAC+5 orienté Optique / Photonique/ Physique, Imagerie Optique
- Une appétence pour la 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
- Forte motivation et autonomie,
- Promouvoir l'esprit d'équipe et apprendre de vos collègues
- Pratique aisée des Outils Microsoft (principalement, Excel et Powerpoint)
- Langues obligatoires : Français, Anglais professionnel.
- Langues optionnelles : Espagnol ou néerlandais serait un plus

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 et multiculturel
- 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, téléphone, ordinateur portable, ...

Pour plus d'informations, merci de contacter :

Mr Bruno EMICA, responsable commercial – bruno.emica@hamamatsu.eu