ASSISTANT(E) COMMERCIAL(E) / ADMINISTRATION DES VENTES (ADV) (H/F)

Type de contrat

CDI

L'enjeu :

Apporter la lumière dans les environnements complexes ou extrêmes, voilà le challenge relevé par l'entreprise SEDI-ATI Fibres-optiques et ses collaborateurs.

Depuis plus de 50 ans, SEDI-ATI Fibres Optiques conçoit, développe et fabrique des **composants et assemblages sur mesure, à base de fibres optiques pour des environnements spécifiques, complexes ou extrêmes**. Que cela soit dans l'espace avec le déclenchement par laser des différents étages des nouveaux lanceurs, jusqu'aux satellites, ou dans le nucléaire avec l'analyse et le traitement des déchets, **SEDI-ATI est à la pointe de la technologie !**

Située à Évry-Courcouronnes dans l'Essonne, SEDI-ATI réalise un chiffre d'affaires annuel d'environ 10 M€ avec une équipe d'environ 60 personnes. Nous plaçons la responsabilité sociétale au cœur de notre démarche. Aller **plus loin, ensemble** est notre valeur fondamentale. SEDI-ATI offre un environnement de travail dynamique, motivant et respectueux dans lequel les collaborateurs s'épanouissent en développant leurs compétences, leur polyvalence, et leur sens des responsabilités.

Alors, si vous rêvez de vivre une aventure lumineuse dans l'infiniment petit pour l'infiniment grand, rejoignez-nous !

Le poste et les missions :

Sous la responsabilité du Directeur Commercial & Marketing, vous êtes au cœur du dispositif commercial et administratif. En tant que véritable interface entre les clients, les commerciaux et les équipes internes (Supply Chain, Qualité, R&D, Magasin, DAF...), vous contribuez à la satisfaction client tout au long du processus de commande. Vous jouez un rôle clé dans la coordination des flux d'information et le bon déroulement des opérations ADV, dans un environnement où la rigueur documentaire et la technicité des produits sont essentielles. Vous contribuez activement au suivi post-livraison, en traitant les demandes de SAV, les litiges logistiques ou administratifs et en recueillant les retours clients. Vous accompagnez la croissance de notre activité et gardez l'excellence de notre relation client.

Vos principales missions et responsabilités :

Accueil et relation client :

- Accueil physique et téléphonique des clients et visiteurs,
- Qualification des demandes entrantes (mails, téléphone),
- Traitement des questions administratives et logistiques simples.

Administration des ventes :

- Rédaction et envoi des offres commerciales (emails, ERP Silog),
- Enregistrement des commandes clients,
- Validation des revues de contrat et envoi des AR,
- Suivi et mise à jour de la base de données clients.

Gestion documentaire :

- Factures, certificats, BL, conformité export (douanes, assurances...),
- Suivi des indicateurs ADV, reporting CA et commandes.

Interface post-livraison :

- Enquêtes de satisfaction,
- Gestion des litiges administratifs/SAV.

Support aux activités commerciales :

- Planification et rédaction des comptes rendus de réunions commerciales,
- Organisation logistique des déplacements commerciaux,
- Contribution à la mise en place d'outils d'aide à la vente (en lien avec le marketing),
- Prospection commerciale ponctuelle selon les besoins.

Le profil souhaité :

- Formation Bac +2 (type BTS Assistant(e) de gestion, Négociation et digitalisation, ou DUT TC).
- Expérience de 3 ans minimum sur un poste similaire ADV / Commercial / Export en environnement industriel ou technologique exigé.
- Maîtrise du Pack Office, d'un ERP (idéalement Silog) et d'un CRM.
- Anglais professionnel écrit et oral indispensable (clients internationaux).

Vous avez une appétence pour la technique et la volonté de vous former aux bases de la photonique au contact de l'équipe R&D et des ingénieurs commerciaux : véritable plus pour l'évolution de carrière et la compréhension des produits et des clients du secteur.

La compréhension ou l'expérience des marchés de la défense/aérospatial/médical/industrie/énergie serait un avantage, de même qu'une expérience à l'international.

Les Aptitudes souhaitées :

- Organiser et autonome
- Rigoureux
- Capacité d'adaptation : réactivité, flexibilité, disponibilité
- Sens de l'écoute et de la communication
- Sens de l'organisation et de la gestion des priorités
- Esprit de synthèse et d'analyse
- Sens du travail en équipe transverse (interface multiples métiers – R&D, Qualité, Supply Chain, Marketing).

Le lieu de travail :

Évry-Courcouronnes (91).

Rémunération et avantages :

Une semaine de 35h sur 4 jours et demi (vendredi après-midi libre)

Rémunération annuelle brute entre 32 K€ et 38K€ sur 13 mois (en fonction de l'expérience)

Intéressement et participation

Tickets restaurant

Indemnités de transport

CSE

Pour apprendre à nous connaître, rendez-vous sur notre site internet www.sedi-ati.com.

SEDI-ATI appartient à la filière de la photonique et est adhérente, en autres, à Photonics France.

Vous souhaitez vivre une aventure lumineuse dans l'infiniment petit pour l'infiniment grand, rejoignez-nous !