



Poste : Ingénieur(e) technico-Commercial(e) Solution Photonique

A propos de ACAL BFI

ACAL BFI est un groupe international qui conçoit, développe et commercialise des solutions innovantes pour les applications électroniques, Photoniques et Imageries. Grâce à des partenariats forts avec des sociétés leaders sur leurs marchés, nous sommes en mesure de concevoir des solutions pour répondre aux exigences des clients.

ACAL BFI est présente partout en Europe à travers 11 filiales et 3 centres logistiques. Acal BFI accompagne ses clients à toutes les étapes du développement produits jusqu'à l'industrialisation.

Contexte de la mission

2 Business Units composent ACAL BFI France. L'une est spécialisée en Electronique, l'autre en Photonique / Imagerie. Le poste proposé est dans la BU Photonique / Imagerie.

Ce poste permettra d'accompagner la croissance de l'activité Photonique. Vous aurez la chance de vous appuyer sur des produits parfaitement adaptés aux marchés visés tant en termes de prix que de performances techniques. La gamme intègre la technologie laser (CW aux impulsions femtosecondes, DPSS, diode ou fibre), les composants optiques passifs et actifs, les détecteurs optiques ainsi que les solutions d'imagerie (UV-VIS-SWIR-MWIR-LWIR) et le traitement d'images

Les axes de développement possibles sont variés et vous permettront de vous approprier le poste selon vos appétences et de vous épanouir dans une activité variée et des relations clients/partenaires saines.

Détails de la mission :

En collaboration directe avec nos partenaires, et sous la responsabilité directe du directeur de la BU Photonique, vous devrez :

- Démarcher de nouveaux prospects pour développer l'activité
- Gérer et développer un portefeuille de clients
- Comprendre les besoins clients
- Choisir la solution adaptée
- Etablir des cotations
- Négocier avec nos clients et partenaires
- Assurer le suivi commercial
- Suivre l'activité au travers de notre outil CRM

Votre territoire sera la moitié Est de la France.

Profil recherché

Vous avez de solides bases dans la vente de produits et solutions optique, laser et photonique et une expérience réussie de plus de 10 ans dans la vente de solutions techniques intégrant des solutions photoniques

Vous avez une appétence forte pour le développement commercial, la fourniture de produits et de solutions à forte valeur ajoutée et la culture du résultat. Vous êtes dynamique, organisé(e), curieux(se) et force de proposition. Vous appréciez convaincre vos interlocuteurs, vous êtes doté(e) d'une excellente communication, d'un très bon relationnel, et d'une forte persévérance.

Le contexte fournisseur étant international, un niveau d'anglais suffisant pour les discussions techniques et les négociations est nécessaire.

Nous vous proposons

Contrat : CDI

Lieu : Evry, Essonne (91), siège de la société ou télétravail

Des déplacements professionnels sont à prévoir.

Rémunération : attractive selon expérience

Véhicule de fonction

Contact

Nicolas BUSSEUIL, nicolas.busseuil@acalbfi.fr, +33 (0)6 77 09 04 86