

Poste Ingénieur Technico-Commercial « Machine Vision »

A propos d'Acal BFi :

Acal BFi est le distributeur leader européen de solutions de haute technologie depuis plus de 45 ans. Présent partout en Europe à travers 13 filiales (réparties dans 9 pays) et avec 2 centres logistiques, Acal BFi accompagne ses clients à toutes les étapes du développement produit jusqu'à l'industrialisation. Acal BFi France compte plus de 50 personnes dont 20 ingénieurs hautement qualifiés à l'écoute de nos clients afin d'apporter conseil, innovation ainsi que toute une gamme de services pour répondre aux exigences des différentes applications. Nous proposons également tous les services de logistique, de gestion des fins de vie de composants, de stocks tampons, de gestion des licences d'exportation et d'après-vente tels que maintenance et étalonnage. Acal BFi appartient au groupe anglais discoverIE plc, coté en bourse au London Stock Exchange (LSE). discoverIE compte près de 4 400 personnes, un chiffre d'affaires de 400M€ et intègre également des sociétés fabricantes dans différents domaines de l'électronique (capteurs, composants magnétiques, fibre optique, PC industriels, etc...).

Missions :

- Rattaché(e) au Responsable Commercial, vous serez responsable des gammes de produits « Machine Vision » intégrant – entre autres – des caméras industrielles. Vous aurez en charge le développement du CA, de la marge, de la fidélisation des clients et du développement de notre base clients. Déplacements fréquents en France à prévoir

Après une formation concrète aux produits de nos partenaires fournisseurs, vous devenez notre ambassadeur auprès d'une clientèle qui se compose essentiellement d'industriels mais également de quelques laboratoires. Vous développez et faites la promotion commerciale des produits qui vous sont confiés tout en présentant également de manière générale les gammes de produits distribuées par Acal BFi France dans d'autres divisions. Vous êtes garant :

- de l'établissement des devis,
- de la négociation,
- des démonstrations,
- de l'ensemble des transactions commerciales avec la clientèle,
- du suivi commercial,
- de la prospection

Vous êtes en liaison régulière avec les fournisseurs concernés par les lignes de produits dont vous avez la charge, afin de remonter toute information (produits/marchés/applications) utile à la progression de l'activité et à la promotion des produits.

Vous participez à l'élaboration du budget des ventes : à ce titre, vous êtes responsable d'atteindre les objectifs de marge générée sur le secteur et pour les produits qui vous sont attribués.

Vous participez aux actions de communication pour développer les ventes (salons professionnels, séminaires, rédaction publi-rédactionnel, mise à jour du site web...).

Profil

Profil Diplômé de l'enseignement supérieur (bac+ 4/5), vous avez une expérience réussie dans le développement commercial en Machine Vision et la vente de systèmes demandant des connaissances en Imagerie, et éventuellement en Programmation/Automatisme. Vous êtes dynamique, motivé(e) ; vos qualités humaines et commerciales vous permettent de réaliser vos objectifs en gagnant de nouveaux marchés et en fidélisant une clientèle exigeante. Vous appréciez convaincre vos interlocuteurs et conquérir de nouveaux clients.

Vous présentez les qualités suivantes :

- Excellente communication
- Très bon relationnel
- Connaissances techniques
- Persévérance
- Autonomie
- Customer Focus

Les + du poste

- Bureau français d'un grand groupe international
- Equipe jeune et dynamique
- Environnement motivant
- Salaire selon expérience
- Pack mobilité : Véhicule de fonction (à choisir par l'ingénieur ; budget véhicule selon expérience), iPhone 8, PC Dell, ...



Mobilité demandée

Ce poste est basé à Evry (91). Cet emploi nécessite d'effectuer des déplacements.

Permis de conduire

Permis B

Langues

Anglais Courant

Contacts :

Louis GOYEZ, Responsable Commercial, louis.goyez@acalbfi.fr, 06 87 70 73 88