

POSTE D'INGENIEUR TECHNICO-COMMERCIAL

Photonique (Lasers, Composants Optiques, Instrumentation)

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 «**Lasers, composants optiques & instrumentation** ». Vous aurez en charge le développement du CA, de la fidélisation de clients et du développement de notre base clients. Vous intervenez auprès d'une clientèle constituée de laboratoires et de clients industriels sur le territoire français. Déplacements fréquents en France à prévoir.

Vous êtes responsable auprès de vos clients de la promotion et de la vente des produits qui vous sont confiés, ainsi que de la présentation générale des gammes de produits représentées et distribuées par ACAL BFI France. Vous êtes garant :

- de l'établissement des cotations,
- de la négociation
- 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...).

Profil

Diplômé de l'enseignement supérieur (bac+ 4/5), vous avez une **expérience réussie de 3 à 5 ans** dans le développement commercial et la vente de systèmes demandant des connaissances en **Photonique**. Une autre expérience réussie en photonique (ingénieur R&D, application, systèmes, projets,...) peut également être acceptée. Des connaissances spécifiques en composants d'optique et en instrumentation sont un plus. 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
- 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, téléphone portable, ordinateur portable

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 :

Jocelyn TANAIS, Responsable Commercial Composants, jocelyn.tanais@acalbfi.fr, 06 87 70 73 84

Cécile MERCUSOT, Responsable Division Photonique et Imagerie, cecile.mercusot@acalbfi.fr, 06 77 09 04 86