

Ingénieur commercial dans notre département Optoélectronique/Photonique

HTDS recrute un Ingénieur commercial de composants Optoélectronique basé en Essonne (91), statut cadre.

L'entreprise :

Le groupe HTDS est spécialisé dans la distribution de solutions Hi-Tech en Europe, en Afrique et au Moyen-Orient. Présent dans 30 pays, avec plusieurs filiales à l'étranger et près de 300 salariés, HTDS est une société en croissance régulière depuis 20 ans. C'est dans un contexte dynamique que vous pourrez rejoindre l'équipe commerciale de notre division Optoélectronique déjà en place et composée de 2 personnes.

Missions principales :

En tant qu'ingénieur commercial, votre mission principale consiste à assurer la croissance et la pérennité de notre portefeuille client. Ce rôle englobe une variété étendue de marchés, d'applications et de clients, nécessitant une prise en charge attentive tant des clients fidèles que des nouveaux entrants.

- **Prospection Clientèle** : Identifier de nouvelles opportunités commerciales. Mettre en place des stratégies efficaces de prospection, principalement auprès des fabricants de systèmes et équipements concernés par la Photonique.
- **Visites Clients** : Organiser et réaliser des visites chez les clients potentiels et existants. Comprendre les besoins spécifiques des clients et proposer des solutions adaptées.
- **Suivi de Projets** : Assurer un suivi rigoureux des projets en cours.
- **Fidélisation Clientèle** : Établir des relations solides avec les clients existants. Mettre en place des actions de fidélisation pour assurer leur satisfaction continue.
- **Établissement de Devis** : Préparer des devis précis et compétitifs en fonction des besoins clients.
- **Négociation Commerciale** : Mener des négociations commerciales efficaces pour conclure des accords mutuellement bénéfiques.
- **Communication avec les Fournisseurs** : Établir et entretenir des relations avec les fournisseurs, en particulier en anglais.
- **Reporting Commercial** : Générer des rapports réguliers sur les activités commerciales.

Missions occasionnelles :

- Salons professionnels
- Participation aux mises à jour du Site web
- Formations produit
- Relance factures impayées

Profil et compétences :

- Formation en Électronique, Photonique, Optoélectronique (BAC +2/5) exigé
- Expérience commerciale significative de 4 à 6 ans
- Connaissances techniques des composants de détection, des technologies laser et des LED
- Aptitude démontrée au développement du chiffre d'affaires
- Bonne gestion des marges
- Élaboration et mise en œuvre de stratégies commerciales efficaces
- Anglais opérationnel exigé pour la communication avec la clientèle internationale et la collaboration avec des partenaires étrangers
- Maîtrise du Pack Office (Word, Excel, PowerPoint)
- Vous aimez travailler de manière autonome et en équipe
- Savoir être : Bon relationnel, Esprit d'équipe, Capacité d'écoute, à négocier et convaincre, Bonne expression écrite ou orale, autonomie, rigueur, mobilité

Conditions de travail :

- Cadre forfait jour - soit 217 jours maximum par an
- Avantages : Véhicule de fonction, 13 RTT, mutuelle entreprise, carte restaurant, prime de participation, ordinateur portable, téléphone de fonction
- Salaire selon profil et expérience

Si vous vous reconnaissez dans ce descriptif, n'hésitez pas à postuler pour rejoindre notre équipe, en envoyant directement votre CV à philippe.marchais@htds.fr