

## **Ingénieur(e) Technico-Commercial(e) OEM optoélectronique**

OPTOPRIM France (15 personnes) dans le cadre de son développement, recherche un Ingénieur Technico-commercial qui prendra en charge la commercialisation de composants optoélectroniques (diodes laser, capteurs optiques, leds, ...) destinés à une clientèle industrielle du domaine de l'instrumentation et de la fabrication de lasers sur le territoire français.

Créé en 1994 en France, le groupe OPTOPRIM est aujourd'hui un acteur incontournable de la photonique en Europe. Une dimension continentale confortée par l'ouverture de 2 filiales : à Milan, en Italie, en 1996, et à Munich, en Allemagne, en 2004. Bénéficiant de bientôt 30 années d'expérience dans le secteur de la photonique, ce sont ainsi près de 50 personnes, réparties sur nos 3 sites principaux qui conseillent des composants jusqu'aux solutions techniques clés en main aux professionnels de la recherche et de l'industrie, partout en Europe.

### **Vos missions :**

#### **Avant-vente :**

- Suivez et animez la base de clients existants
- Mettez en œuvre un plan d'action commercial et marketing visant à développer le CA sur votre gamme produit (prospection téléphonique/internet, réseaux sociaux, visites sur site, visioconférences)
- Traitez les demandes entrantes générées ou provenant des fournisseurs de prospects/clients
- Qualification des demandes/besoins
- Conseil technique, analysez le cahier des charges, et participez à la détermination du produit à proposer (pilotez les échanges techniques, synthétisez, reformulez) avec le support du fabricant partenaire
- Elaborez l'offre commerciale (description de l'article, prix, marge...)
- Négociez les prix avec les clients et les fournisseurs internationaux et finalisez les ventes
- Suivi des délais et livraisons
- Suivi des contrats cadres
- Utilisation du CRM (Customer Relationship Management)
  - Création de clients
  - Création et qualification d'opportunités (montants, probabilités, prévisions de CA futur...)
  - Suivi régulier et mise à jour des opportunités

#### **Après-vente:**

- Suivi des RMA (avec le support du fabricant et de notre service administration des ventes)

#### **Divers :**

- Etablir des prévisions de vente annuelles et trimestrielles
- Participation à des salons
- Participation à des webinaires/formations fournisseurs

**Profil recherché :**

De formation BAC+4 minimum électronique, optique, physique, vous avez 3 ans minimum d'expérience idéalement en opto-électronique (photodétecteur, diodes laser, fibre optique, laser,...).

**Compétences**

- Anglais professionnel
- Bonne expression écrite et orale
- Détenteur d'un permis B

**Savoir-être**

- Curiosité et ouverture d'esprit
- Goût pour la technique
- Autonomie et esprit d'initiative
- Bon relationnel, proximité client
- Capacité d'écoute, de synthèse et de reformulation
- Déplacements en IdF (voiture de fonction fournie) et ponctuellement en province et à l'étranger
- Art de la négociation

Poste basé en région parisienne (Vanves 92 – Massy 91)

**Contact : François Beck — Tel : 01 41 90 33 77**  
**Merci d'envoyer votre CV à [fbeck@optoprim.com](mailto:fbeck@optoprim.com)**