

Responsable Commercial (e) EUROPE

AUREA Technology est une PME française innovante en forte expansion spécialisée dans la conception et fabrication d'instrumentations photoniques hautes-performances. AUREA Technology est aujourd'hui un leader mondial en instruments photoniques pour les télécommunications quantiques et les industries de pointes.

Nous recherchons un Responsable Commercial (e) à l'international. dynamique, passionné(e) et ambitieux(se) pour rejoindre notre équipe de commerciaux dédiée au secteur des télécommunications quantiques.

En tant qu'ingénieur commercial, votre mission principale consiste à assurer la croissance et la pérennité de notre portefeuille client par la vente de nos produits innovants, de sources de photons, de compteurs de photons, de lasers rapides et d'électronique rapide.

Lieu : de préférence en France, Allemagne ou Italie,

Type de contrat : CDI,

Formation : Ingénieur ou Docteur PhD. MBA est un plus,

Langues : bilingue Français-Anglais. Une autre langue parlée, comme l'allemand ou l'italien serait un plus.

Mobilité: capacité et envie de voyager fréquemment à l'international, principalement en France, Allemagne et Italie.

Responsabilités :

- Développer un portefeuille de clients industriels en qualifiant de nouvelles opportunités,
- Établir et entretenir des relations stratégiques avec les industriels majeurs,
- Comprendre les besoins spécifiques des clients et proposer des solutions adaptées en coordonnant étroitement avec les équipes techniques à Besançon,
- Rédiger et proposer des propositions commerciales, et répondre à des appels d'offres,
- Négocier des contrats en tenant compte des exigences spécifiques de la société,
- Assurer un suivi rigoureux des propositions en maintenant une communication régulière avec les clients tout au long du processus de vente,
- Participer activement aux salons et conférences à l'international,
- Participer à des réunions au siège sociale à Besançon,
- Rapporte à la Direction Commerciale.

Profile :

Vous avez une solide expérience avérée d'au moins 5 années dans les ventes à l'international, de produits techniques complexes, et dans un secteur compétitif.

Vous présentez un fort intérêt pour le domaine de la photonique pour les applications des télécommunications optiques et/ou quantiques, acquis dans l'industrie.

Reconnu(e) pour votre style « chasseur » et vos capacités à travailler de manière autonome.

Vous savez gérer les priorités tout en atteignant les objectifs de CA à atteindre.

Connaissances :

- Processus commercial du cycle de vente de la prospection à l'obtention de la commande,
- Connaissances techniques en optique, laser et photonique,
- Connaissances dans les télécommunications optiques est un plus,
- Connaissances en physique quantique est un plus,
- Connaissances des outils CRM.

Savoir-être :

- Aisance relationnelle, rigueur de travail et sens de l'organisation,
- Attitude positive avec le désir de progresser, et de faire progresser l'équipe,
- Audacieux et perspicace,
- Capacité d'adaptation et flexibilité,
- Vos qualités relationnelles, vous permettent d'intégrer rapidement une PME dynamique et multidisciplinaire de 30 personnes.

N'attendez-pas ! Rejoignez AUREA Technology, et créez le monde de demain, dès aujourd'hui.

Envoyer votre CV et lettre de motivation à :

AUREA Technology
18 rue Alain Savary
25000 Besançon
jobs@aureatechnology.com