

Spécialiste produit CND et Vente Systèmes Avancés

Description du poste

OLYMPUS France est l'une des plus importantes entités européennes. Cette filiale basée en Région Parisienne (94) est responsable de la distribution de toutes les gammes de produits: Image et Son (photo, audio), Systèmes Médicaux (endoscopie souple et rigide), Solutions Scientifiques (Industrie, Microscopie, Contrôle non destructif...).

VOS RESPONSABILITES : **

- Formé aux spécificités Produits et sous la responsabilité du Directeur Commercial et Marketing Industrie, vous contribuez au développement des ventes de nos gammes en Contrôle Non Destructif - Solutions CND avancées - Appareils de recherche de défauts et mesureurs d'épaisseur (technologie par ultrasons et courant de Foucault) sur un périmètre Nord de la France.

Votre objectif étant d'accroître le chiffre d'affaires de votre ligne de produits, vous :

- > Participez au développement de la politique Marketing et des outils,
- > Assurez la promotion et le support des ventes de votre gamme,
- > Assurez le suivi clientèle en matière de formation.

Votre expérience en marketing vous permettra de :

- Participer à la définition de la stratégie Marketing : Définir le positionnement du Produit sur le marché et organiser le déploiement du Mix-marketing sur votre périmètre sectoriel.
- Réaliser les études de marché – collecter et analyser les informations internes et externes se rapportant au marché de la gamme et à son environnement (culturel, économique, concurrentiel, réglementaire, ...),
- Elaborer la stratégie de communication (identité produit, plan de communication, outils de communication, congrès, manifestations)
- Participer aux événements du type : salons, expositions,... et réaliser des publications dans les revues spécialisées (publi-reportages, etc...),
- Assurer une veille concurrentielle Produits et Marchés – Veille économique et scientifique,
- Proposer vos plans d'actions commerciales (cible à atteindre, prix de vente, circuit de distribution, élaboration des argumentaires et des outils d'aide à la vente, actions promotionnelles, formations produits, ...),
- Assurer l'interface avec l'équipe Industrie Europe pour la mise à disposition des produits, la création de références commerciales dans les bases, le déploiement de la promotion groupe et le lancement de nouvelles solutions NDT Olympus.

Vous interviendrez en tant que support et exercerez ainsi vos aptitudes techniques et commerciales en :

- Accompagnant les Ingénieurs Technico-Commerciaux sur site et en show-room pour les démonstrations auprès des différents utilisateurs et décideurs,
- Contribuant au chiffrage des solutions avancées.
- Effectuant les mises en service et la formation des utilisateurs,
- Assurant les formations et le développement des compétences techniques de la force commerciale

Cibles Commerciales : environnement industriel (aéronautique / pétrochimie / sidérurgie / automobile // ...) et sociétés d'inspection et de contrôle.

Secteur : déplacements à prévoir dans le Nord de la France

VOS COMPETENCES : **

- Vente & Négociation.
- Organisation, gestion du temps.
- Relation Client.
- Anglais courant.

VOS AVANTAGES : **

- Voiture de fonction
- Mutuelle et prévoyance
- Crèche d'entreprise
- Participation - PEE – PERCO

À propos d'Olympus Scientific Solutions

Olympus propose des produits et des prestations de service innovants destinés à soutenir les experts industriels et scientifiques dans leurs actions en faveur de la santé et de la sécurité des individus. La gamme des solutions industrielles comprend des systèmes de microscopie pour la science des matériaux, des endoscopes industriels, ainsi que des analyseurs à rayons X et des systèmes pour les procédures de test non destructives. En tant que l'un des prestataires leader de systèmes de microscopie pour la biologie et la médecine, Olympus propose des solutions qui font partie intégrante du quotidien scientifique des cliniques, des laboratoires ainsi que de l'enseignement et de la recherche.

Type d'emploi : CDI