

INGENIEUR COMMERCIAL

Vous êtes à la recherche d'une opportunité professionnelle permettant de vous réaliser avec une forte autonomie dans le cadre dynamique d'une jeune entreprise technologique basée dans le sud de la France ? Vous aimez relever des challenges importants comme celui de participer au lancement d'une nouvelle technologie disruptive qui prendra une place majeure au sein des équipements de Contrôle Non Destructif (CND) ?

Entreprise :

Nous sommes une start'up innovante et ambitieuse dans le domaine des capteurs et des systèmes de mesure et d'imagerie au cœur de la matière. Nos systèmes sont destinés à des applications de Contrôle Non Destructif pour le secteur industriel pour des laboratoires d'expertise ou des lignes de production ou encore des départements d'exploitation et de maintenance d'infrastructures. Après une période d'incubation au sein du CNRS de Montpellier, nous avons finalisé une version commerciale de nos premiers systèmes d'imagerie et de mesure d'épaisseur. 2018 sera l'année du lancement commercial et industriel tout en continuant de développer un plan R&D soutenu.

Nous sommes à la recherche d'un ingénieur commercial expérimenté(e) pour compléter notre équipe

Poste et Missions :

L'ingénieur commercial sera chargé(e) de :

- Prendre en charge un portefeuille de clients dans les secteurs cibles de la société comprenant l'ensemble de la chaîne de valeur (Clients finals, Equipementiers, Fournisseurs de pièces et ou de matière, Intégrateurs)
- Assurer la mise en place de partenariats de R&D collaborative
- Réaliser des présentations clientèles et des offres commerciales
- Participer aux journées techniques et salons
- Elaborer le plan d'actions commerciales annuel sur ses secteurs
- Réaliser les objectifs de chiffre d'affaires dans le respect des marges cibles

Relations dans l'organisation :

- Rattaché au directeur commercial et marketing
- Relation externe avec les clients, partenaires
- Relations internes avec l'ensemble des départements notamment « Applications et simulation CND », « Technique », « R&D », « Marketing »
- Avec des déplacements nationaux et ponctuellement internationaux à prévoir.

Profil :

De formation technique ou scientifique supérieure Bac+5, à dominante Mesures Physiques, CND, Matériaux de préférence. Vous justifiez d'une expérience de la fonction commerciale, d'une durée de minimum de 5 ans, idéalement dans le domaine du CND, du Contrôle Industriel.



Vos compétences et connaissances couvrent notamment les domaines suivants :

- Anglais
- Optique, Physique ou Chimie des matériaux
- Contrôle automatique de procédés
- Vision industrielle
- Contrôle Non destructif
- Mesure
- Réseaux commerciaux du CND

Lieu de travail : Paris

Contact : Thierry ANTONINI t.antonini@terakalis.com