



# INGENIEUR TECHNICO-COMMERCIAL

## Descriptif du poste :

PME spécialisée dans la conception et la fabrication équipements spéciaux, implantée sur la région Bordelaise, ISP AQUITAINE présente une forte croissance et est reconnue par ses clients allant de la TPE jusqu'au grand compte.

Fort de 20 ans d'expérience, ISP AQUITAINE fait partie d'un groupe à taille humaine et conserve un esprit dynamique.

Grâce à des investissements constants en recherche et développement et à des équipes passionnées de technologie, nous proposons une gamme de produits et services orientés autour des applications opto-mécaniques, Laser, mécatroniques, automatismes, électroniques et robotiques.

Nos produits catalogue sont exclusivement conçus et réalisés en France. Fortement implantée localement et inscrit dans une volonté de minimiser son impact sur l'environnement, notre société s'appuie autant que possible sur des fournisseurs régionaux.

Nos équipements de mesure sont utilisés pour la mesure d'étanchéité d'enceintes sous pression gazeuse, Pour les équipements Laser, nos machines sont conçues pour la découpe ou la gravure pour des applications bien spécifiques.

Dans le cadre de notre développement, en particulier de la promotion de ces nouveaux produits, nous recrutons un ingénieur Technico-Commercial.

Directement rattaché au directeur, dans le cadre du développement stratégique de l'entreprise, vous aurez pour missions principales

## Missions principales :

### 1/ Prospection / réponses aux offres / suivi clients :

Traitement de l'ensemble du cycle de la demande commerciale : demande du client ou prospect, qualification du besoin, élaboration du devis, jusqu'à la transformation en vente.

Prospecter le marché potentiel principalement dans le domaine de la mesure d'étanchéité appliquée aux domaines industriels en général, et aux applications intéressées par l'utilisation du Laser.

Analyser les demandes clients et proposer les solutions techniques répondant aux besoins

Rédiger les cahiers des charges

Répondre d'un point de vue solutions techniques aux appels d'offres

Elaborer les devis avec l'assistance commerciale

Développer les ventes auprès de distributeurs éventuellement

Assurer le bon déroulement des affaires et des projets en liaison avec les équipes « Support client »

Rédiger et suivre les outils de reporting du service (compte rendu de visites, synthèse, rapport hebdomadaire)



**2/ Promotion : accompagner toutes les actions de promotion pour représenter la société et ses produits autour d'événements directs (salons, séminaires, formations) ou indirects (médias et sites virtuels)**

**Mener des actions de communication lors de manifestations événementielles**

**Suivi et mise à jour des documents et informations techniques sur notre site web commercial.**

**Rédaction d'articles spécialisés sur nos produits pour les revues spécialisées et pour notre bulletin d'information.**

**Elaborer une veille continue des marchés avec remontée du terrain et analyse concurrentielle**

**Mettre à jour avec l'assistance commerciale des documents marketing et commerciaux (fiche produits, cas clients, manuels...)**

**3/ Démonstration :**

**Suivi technico-commercial des équipements**

**Démonstrations**

**Représenter la société lors des salons**

**Formation technico-commerciale et support technique de nos distributeurs et clients**

**Profil :**

- **De formation supérieure, vous avez une double compétence technique et commerciale.**
- **Homme (Femme) de terrain au leadership reconnu, ayant le goût du challenge technique**
- **Issue d'une école d'ingénieurs reconnue (Centrale, Arts et Métiers, INSA, ...), vous êtes particulièrement familier(e) des technologies mécatroniques, Laser, photoniques, électroniques, numériques et leurs applications. Vous avez une bonne connaissance générale du tissu économique national de ces domaines.**
- **Vous êtes autonome et réactif(ve), vous disposez d'une aisance relationnelle, du sens du service et du travail en équipe. Vous êtes rigoureux(se) et organisé(e)**
- **De 15 à 20 ans d'expérience, ayant fait ses preuves sur un ou des projets d'envergure dans un service R&D ou bureau d'études.**
- **Personne soucieuse de s'investir sur un projet dans la durée (possibilités d'évolution et d'implication dans l'organigramme de l'entreprise pour un candidat au potentiel avéré)**

**Divers :**

- **Poste basé à Pessac (33), à pourvoir à partir du 01/11/2020**
- **39H en CDI,**
- **Permis voiture valide impératif (déplacement à prévoir)**
- **Déplacements réguliers, suivant les besoins.**