

**Offre d'emploi Réf. JMLX-180922-041CNE : Responsable commercial machine 3D (H/F) secteur Nord-Est**

### Présentation générale

Depuis plus de 150 ans, la société est à la pointe de la technique dans la réalisation et la commercialisation de systèmes de mesures optiques et tactiles, des logiciels et solutions pour la mesure 3D dans l'industrie automobile, aéronautique, naval et armement.

En France, sa division à taille humaine occupe une place de leader sur le marché de la métrologie dont la part service représente une part très importante dans les laboratoires ou ateliers de production. Ces modules de commandes numériques, logiciels, systèmes de mesure et les capteurs sont développés et fabriqués en interne.

Soucieux de toujours apporter des réponses fiables et objectives à ses clients, elle poursuit son élan vers l'innovation en proposant des solutions performantes s'insérant dans une démarche qualité reconnue. La qualité de ses produits et services est reconnue dans le monde entier à travers une centaine de points de ventes dans le monde.

Notre client incarne la volonté du service excellence en mesure Tridimensionnelle et Tomographie en offrant des services personnalisés, adaptés et de proximité aux besoins de chacun de ses clients.

Dans le cadre de son développement stratégique la société recrute **un Responsable commercial machine 3D (H/F) Nord-Est.**

**Vous souhaitez intégrer un groupe en développement constant et rejoindre une activité en croissance en contribuant directement à son évolution, faites-nous part de votre candidature !**

### Présentation du poste et missions

Rattaché(e) directement au Directeur Commercial, ce poste est basé en Home-Office dans l'environnement de la ville de Strasbourg au cœur de la région Grand Est (anciennes régions Alsace, Lorraine et Champagne-Ardenne).

Votre zone de chalandise s'étend principalement sur le Grand Nord-Est de la France. Vous serez amené à vous déplacer pour la réalisation de vos missions, pour environ 80% de votre temps, au service d'une clientèle diversifiée dans les secteurs de l'industrie automobile, la construction mécanique, l'électronique, le médical, l'optique, l'industrie aéronautique.

Vos missions sont principalement orientées sur la fidélisation, l'extension et le développement de nouveaux clients.

**En tant que spécialiste de l'ensemble de la gamme de produits, selon les objectifs définis par votre direction dans votre plan d'action commerciale et avec l'appui d'une équipe d'experts, vous devrez :**

- Assurer le développement commercial de votre portefeuille,
- Cibler vos clients,
- Favoriser les entrées de commandes,
- Suivre les grands comptes et analyser le potentiel client sur votre région,
- Suivre et relancer les projets,
- Suivre le réseau existant et développer votre réseau d'agents et informateurs,
- Prospecter et Promouvoir les produits et les machines de métrologie 3D, logiciels 3D et SPC,
- Analyser les besoins techniques et réponse aux cahiers des charges,
- Réaliser les démonstrations auprès de votre clientèle avec le support des ingénieurs application,
- Etablir et suivre les offres cosignées par le chef des ventes,
- Négociateur des conditions commerciales (en accord avec la direction),
- Participer aux expositions et congrès,
- Communiquer auprès de la direction, toutes les informations sur votre veille de marché et concurrence ....

### Le profil recherché

De formation supérieure Bac+2/5, vous justifiez d'une expérience réussie de 2 ans à minima sur une fonction commerciale B to B de terrain dans le domaine production, machines-outils, mesures et contrôles, numérisation 3D, automatisation ou robotique, itinérante en toute autonomie auprès d'une clientèle d'utilisateurs de produits techniques pour l'industrie.

De tempérament « chasseur », vous disposez d'une forte flexibilité et capacité d'adaptation aux technologies innovantes et vous aimez le développement commercial B to B en cycle long (mois/an).

Autonome, vous savez organiser votre travail et gérer un planning.

Véritable homme/femme de terrain au contact des clients et prospects, vous assurez le développement commercial de la société avec l'appui d'une équipe de vente d'un très bon niveau et attachée aux valeurs de la société et à ses produits.

Vous êtes force de proposition pour le développement commercial et apporteur de propositions nouvelles pour la réalisation des objectifs.

Votre charisme fait que vous êtes naturellement crédible face à différents types d'interlocuteurs. Vous possédez un très bon relationnel client, le sens de la négociation. Votre capacité à développer les clients existants et à prospecter sera les clefs de votre réussite. Aptitude au dialogue et forte capacité d'analyse et de synthèse, sont également des prérequis pour la réussite de cette mission.

Esprit d'initiatives, rigueur et adaptabilité seront des atouts pour ce poste. La transparence, l'échange et une certaine humilité seront fortement appréciés.

Une bonne expression écrite et la maîtrise des outils bureautiques (Word, Excel...) sont indispensables. Vous êtes idéalement bilingue français/anglais à minima d'un niveau conversationnel avancé. La connaissance de l'Allemand serait un plus.

Vous recevrez un accompagnement personnalisé afin d'assurer la transmission des informations techniques et commerciales.

### Synthèse de l'offre

- **Lieu de travail : Home office – Strasbourg (67)**
- **Formation / Niveau :** Bac+2/5, Technico-commercial, Ingénieur commercial ou équivalent...
- **Expérience :** 2 ans à minima dans la ventes B to B secteur industriel (MMT, machines-outils, robotique ...)
- **Domaines d'activités :** Tomographie, Mesure, Contrôle tridimensionnel, Ingénierie de mesure, Robotique, Formation, Conception Mécanique et Process de fabrication industrielle,
- **Compétences :**
  - Connaissance de l'environnement Ingénierie de mesure, contrôle, MMT, automatisme, robotique
  - Anticipation et estimation des besoins clients
  - Pédagogie et ouverture d'esprit
  - Autonomie sur les projets confiés
  - Maitrise des outils informatiques et utilisation d'un CRM
  - Gestion de projet
  - Logiciels de mesures 3D, SPC
- **Langue :** Anglais impératif
- **Permis B :** Déplacements importants sur la région Nord-Est France, quelques déplacements en Allemagne
- **Type de contrat :** CDI
- **Statut :** Cadre du secteur
- **Rémunération :** +/-
- **Avantages complémentaires :** voiture de fonction (routière type Passat) ordinateur, téléphone, mutuelle

### Contact

---

Bénédicte BÉRARD - Tél : 06 48 79 79 45 - @ : info@metro-logix.com