

## INGENIEUR TECHICO-COMMERCIAL H/F MACHINES TESTS ET ESSAIS MATERIAUX

Basé(e) Île-de-France, Grand Est, Centre-Val de Loire ou Bourgogne-Franche-Comté  
CDI

Notre client est un des leaders mondiaux dans la conception, la production et la commercialisation de machines d'essais matériaux (électromécanique, hydraulique, physique...). Acteur majeur, à la pointe de la technologie et de l'innovation, ces produits sont à destination de différents secteurs comme l'automobile, l'aéronautique, la pharmaceutique, la cosmétique, la chimie, l'agroalimentaire et l'environnement.

Sous la responsabilité du Manager des ventes, votre rôle est de développer votre chiffre d'affaires sur votre secteur géographique en initiant de nouveaux partenariats avec vos prospects et vos clients. Vous assurez la vente d'instruments pour les tests et les essais matériaux (analyse des surfaces, essais de fatigues, dureté, viscosité, texture, granulométrie...). Véritable expert(e) de la caractérisation mécanique/physique des matériaux, vous avez pour mission de proposer et de promouvoir auprès de votre clientèle des solutions techniques à la pointe de l'innovation.

### VOS MISSIONS :

- Mettre en œuvre la stratégie commerciale sur votre secteur géographique suivant les directives établies
- Prospector et promouvoir les gammes d'instruments, tout en garantissant la fidélisation des clients
- Analyser et comprendre les besoins des clients en apportant les solutions techniques adaptées
- Développer les ventes et atteindre les objectifs fixés
- Effectuer les négociations, réaliser les devis et les suivis des commandes
- Organiser les démonstrations des instruments de haute technologie
- Représenter la société lors de conférences, séminaires, salons professionnels...

### VOS ATOUTS POUR CE POSTE :

- Une expérience scientifique confirmée avec des connaissances approfondies sur les propriétés physiques, les méthodes d'analyse et des tests des matériaux
- Une Formation scientifique impérative, en physique/mesures physiques, ou en génie mécanique, ou en génie des matériaux, ou en ingénierie des systèmes, ou en instrumentations dans ces secteurs
- Une première expérience commerciale (solutions, instrumentations/machines, matériels scientifique) ; ou au contact du client (technicien, ingénieur application/service...) est un plus
- Excellent(e) communicant(e), proactif(ve), autonome et fort esprit d'équipe
- Excellent relationnel, sens du service et de la relation client
- Anglais professionnel

### AVANTAGES DE L'ENTREPRISE :

- Société internationale reconnue pour la qualité de ses produits, leader dans son domaine
- Véhicule de fonction, avantages CSE, TR, mutuelle, prévoyance, participation

*Poste en itinérance, la réussite de vos fonctions ne pourra se faire qu'avec des déplacements sur le secteur Nord de la France : Île-de-France, Centre-Val de Loire, Bourgogne-Franche-Comté et Grand Est. Vous habitez sur l'un de ces secteurs.*

Intéressé.e par ce poste ??

Envoyez rapidement votre candidature sous référence IC280325-024 en vous connectant via le lien suivant : <https://www.acavi.fr/offres-emploi/job/IC280325-024-ACA/ingenieur-technico-commercial-hf-machines-tests-et-essais-materiaux-ile-de-france-ou-grand-est>