

## AIRMOTEC AG

15 rue d'Artiguelongue

SAINT ANTOINE

33240 VAL DE VIRVEE - FRANCE

Tel: +33 (0)557940626 Fax: +33 (0)557940620

[www.chromatotec.com](http://www.chromatotec.com)

E-mail: [chromatotec@chromatotec.com](mailto:chromatotec@chromatotec.com)



---

### ONLINE GAS ANALYZER EXPERTS

---

PME familiale implantée depuis plus de 30 ans sur la région Bordelaise, Chromatotec développe, fabrique et commercialise de l'instrumentation scientifique pour les marchés de l'environnement, de l'industrie et de la pétrochimie. Nos instruments sont utilisés pour la surveillance en continu d'impuretés à très faible concentration dans des gaz comme certains polluants atmosphériques. Ils permettent l'analyse de la qualité de l'air ambiant et le contrôle de l'air industriel.

Nos appareils 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.

Chromatotec est membre du programme Accélérateur PME Nouvelle-Aquitaine, mené par la Région et BPI France, dont l'objectif est d'accompagner l'entreprise dans son passage vers le statut d'ETI et ainsi se structurer pour pouvoir absorber une croissance sur le long terme.

Présent depuis 40 ans sur le marché de l'analyse de gaz, Chromatotec est reconnu dans le monde entier pour sa technologie de pointe, la qualité de ses produits et son expertise dans le domaine de la chromatographie. Grâce à des investissements constants en recherche et développement et à des équipes passionnées de technologie, le groupe Chromatotec est aujourd'hui devenu l'un des leaders mondiaux sur son secteur.

Notre groupe, très tourné vers l'international et disposant d'une filiale en Chine et d'une filiale aux Etats-Unis, réalise 90% de son activité à l'export et a à ce titre reçu en 2018 le prix Néo-Aquitain de l'export.

Forts d'une croissance à deux chiffres depuis plusieurs années, nous recherchons :

#### **Un(e) Ingénieur(e) Technico-Commercial en Instrumentation Analytique** **France et Pays Francophones**

Poste basé en France près de Bordeaux (33), 20km

#### **Poste et missions**

Rattaché au service commercial, vous serez en relation directe entre les différents services de l'entreprise, les clients, les partenaires externes et les distributeurs.

Lien entre le Service Commercial et le Service Analytique, vous devrez maîtriser la technique de nos produits et bénéficierez pour cela d'une formation continue à l'ensemble des appareils de l'entreprise. Chef de projet sur la zone France et Pays Francophones, qui connaît une forte dynamique de croissance, vous serez amené(e) dans le cadre de vos missions à vous déplacer chez les prospects et clients.

## AIRMOTEC AG

15 rue d'Artiguelongue

SAINT ANTOINE

33240 VAL DE VIRVEE - FRANCE

Tel: +33 (0)557940626 Fax: +33 (0)557940620

[www.chromatotec.com](http://www.chromatotec.com)

E-mail: [chromatotec@chromatotec.com](mailto:chromatotec@chromatotec.com)



Cette fonction comporte plusieurs aspects :

- Prospection / réponses aux offres / suivi clients : traitement de l'ensemble du cycle de la demande commerciale : demande du prospect, qualification du besoin, élaboration du devis, jusqu'à la transformation en vente.
  - Prospecter le marché potentiel principalement dans le domaine de la qualité de l'air, des applications gaz purs/process/énergie et industriels
  - 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
  - Appuyer techniquement nos distributeurs pour aider à la vente
  - Développer les ventes auprès de nos distributeurs
  - 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)
  
- Promotion : accompagner toutes les actions de promotion pour représenter la société et ses produits autour d'événements directs (salons, séminaire, formation) ou indirects (médias et sites virtuels)
  - Mener des actions de communication lors de manifestations événementielles
  - Représenter la société lors des salons
  - Formation technico-commerciale et support technique de nos distributeurs et clients lors des séminaires ou vidéo conférence
  - Suivi et mise à jour des documents et informations techniques sur notre site web commercial [www.chromatotec.com](http://www.chromatotec.com) et les « salons virtuels » suivant les besoins de la société.
  - 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...)
  
- Démonstration :
  - Suivi technico-commercial des appareils de démonstration
  - Démonstrations auprès des distributeurs et clients
  - Validation d'installation chez les clients

## AIRMOTEC AG

15 rue d'Artiguelongue

SAINT ANTOINE

33240 VAL DE VIRVEE - FRANCE

Tel: +33 (0)557940626 Fax: +33 (0)557940620

[www.chromatotec.com](http://www.chromatotec.com)

E-mail: [chromatotec@chromatotec.com](mailto:chromatotec@chromatotec.com)



### Profil

De formation supérieure scientifique à dominante physique/chimie obligatoire, type ingénieur instrumentation ou équivalent Bac +5 minimum, connaissance en chromatographie.

Vous possédez un bon niveau d'anglais et avez une expérience professionnelle d'au moins 3 ans dans un poste dans lequel vous avez pu démontrer vos compétences commerciales et techniques.

Vous maîtrisez les outils informatiques (Word, Excel, Powerpoint).

Vous avez le sens de l'écoute, de la diplomatie et de la persuasion. Rigoureux(se), dynamique, autonome dans votre travail, vous avez le sens du travail en équipe.

Homme ou femme de communication, vous êtes aguerri(e) aux contacts de haut niveau (grands comptes / décideurs).

Combatif(ve) et déterminé(e), vous avez évolué dans un environnement international.

Votre aisance relationnelle et vos compétences scientifiques seront des atouts indispensables pour réussir à ce poste.

Rémunération : selon expérience

Poste en CDI à pourvoir rapidement

Permis B

Envoyez : CV + lettre de motivation

Sous la référence : Ing. Tech Commercial

A l'adresse [job@chromatotec.com](mailto:job@chromatotec.com)