

Nous recrutons un(e) Ingénieur(e) Commercial(e) (CDI) ☀

Vous aimez le développement commercial, les environnements techniques et les relations clients?

Vous cherchez une entreprise à taille humaine reconnue pour son expertise?

🚀 Qui sommes-nous?

Industrial Laser Systems (ILS) est une entreprise d'ingénierie d'environ 30 collaborateurs, spécialisée dans la conception et l'intégration de solutions optiques et laser pour l'industrie.

Forte de près de 30 ans d'expérience et membre d'un groupe international à taille humaine, ILS accompagne ses clients sur des projets techniques sur mesure.

Innovation, technicité et esprit d'équipe font partie de notre ADN.

Votre rôle

Rattaché(e) à la Responsable Commerciale France, vous développez les ventes de nos solutions laser auprès de clients industriels, en France et à l'international, en lien étroit avec les équipes techniques.

Vos missions principales

Prospection et développement commercial

- Identifier de nouveaux clients et opportunités de marché
- Mettre en œuvre un plan d'action commercial structuré
- Participer aux salons et événements professionnels

Gestion et fidélisation clients

- Développer une relation de confiance avec les clients
- Comprendre les besoins techniques et applications
- Assurer un suivi commercial personnalisé

Analyse technique et propositions

- Travailler avec les équipes techniques et le BE
- Proposer des solutions adaptées et cohérentes
- Rédiger les offres commerciales et techniques

Négociation et suivi des affaires

- Mener les négociations commerciales
- Suivre les commandes jusqu'à la livraison
- Assurer la satisfaction client

Suivi et reporting

- Assurer le suivi après-vente et SAV
- Mettre à jour le CRM
- Réaliser un reporting régulier

Votre profil

Formation Bac +5 à dominante commerciale ou technique.

5 ans d'expérience minimum en vente de solutions techniques.

Excellent relationnel, autonomie et sens du résultat.

Anglais professionnel obligatoire.

Ce que nous proposons

CDI – statut cadre

Rémunération fixe + variable attractif

Titres restaurant (60 % pris en charge)

Mutuelle (60 % pris en charge)

Pass Navigo remboursé à 50 %

Intéressement + PEE

Prime d'intéressement

Véhicule de fonction, téléphone, CB professionnelle

Ordinateur professionnel

Boissons chaudes gratuites

● Informations pratiques

Poste basé à Fontenay-Trésigny (77)

Déplacements réguliers France & international

Prise de poste: dès que possible

Contact : Consolatte MAKAMAU - cmakamaui@optoprim.com