

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. Nos instruments sont utilisés pour la surveillance en continu d'impuretés à très faible concentration dans des gaz comme certains polluants atmosphériques, et des liquides. Ils permettent l'analyse de la qualité de l'air ambiant et le contrôle de l'air industriel.

Société totalement indépendante à capitaux 100% français, Chromatotec est aujourd'hui l'une des rares industries technologiques d'instrumentation en Europe. Nos appareils sont entièrement conçus et fabriqués en France et sont reconnus dans le monde entier pour leur technologie de pointe.

Présent depuis 40 ans sur le marché de l'analyse de gaz, Chromatotec travaille en collaboration avec des instituts pour le contrôle de la qualité de l'air, des universités, des centres de recherches et entreprises du monde de l'instrumentation en France comme dans le reste du monde. Notre société est notamment engagée dans plusieurs projets européens d'analyse.

Afin de poursuivre notre croissance et devenir une usine de fabrication d'instrumentation haute-technologie en Europe, Chromatotec a récemment installé une nouvelle usine de production, intégrée au programme « Usine du futur ». Ce nouveau site, implanté sur la ZAC Parc d'Aquitaine à Saint-André de Cubzac, a pour but de favoriser un outil de production industriel moderne et innovant et se veut plus écologique et sobre en ressources. Fortement implantée localement, le groupe a fait le choix de maintenir son activité dans le Nord-Gironde, afin de contribuer à valoriser cette région à fort potentiel.

Nous souhaitons renforcer notre équipe commerciale et pour ce faire, nous recherchons :

Un Ingénieur Technico-Commercial (H/F)
Applications Analytiques Export

Poste et missions

Dans l'industrie, les ingénieurs technico-commerciaux concluent de gros contrats sur des produits à forte valeur ajoutée technologique. Les solutions proposées au client sont sur-mesure, répondant à leur besoin. Les processus de vente sont longs et complexes. L'ingénieur technico-commercial doit être capable de construire une relation sur le long terme, afin de parvenir à fidéliser ses clients.

Rattaché au service commercial, vous serez en relation directe avec 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.

Ingénieur technico-commercial sur la zone export (zone à définir en fonction du profil), vous serez amené(e) dans le cadre de vos missions à vous déplacer chez les prospects et clients.

Missions générales du poste :

Cette fonction comporte plusieurs aspects :

A. Suivi de projets analytiques

- Assurer le prévisionnel des ventes par zone géographique, suivi et respect des objectifs
- Analyse technique des problèmes et des besoins du client.
- Proposition de solutions techniques adaptées aux besoins des clients ou prospects avec l'appui des services techniques et analytiques de l'entreprise.
- Assurer les démonstrations techniques et assister, si besoin, le service client aux formations, installations sur site.
- Rédiger les réponses commerciales et aider nos distributeurs à répondre aux appels d'offres avec l'aide des assistantes commerciales.
- Responsabilité du suivi des dossiers durant toutes les étapes de la relation client (études, fabrication, mise en route).

- Assurer une veille concurrentielle et faire remonter les informations sur le terrain auprès de la Direction.
- Mise en route sur site et formation des utilisateurs
- Rédiger les comptes rendus de visites et suivi des outils du service commercial (CRM)

B. Animation du réseau de distribution

- Représenter l'entreprise dans ses projets avec ses partenaires ou prospects
- Suivre et animer le réseau de distributeurs existant et le compléter dans de nouveaux pays et/ou nouveaux marchés
- S'assurer du respect des délais, des prix et de la qualité proposés contractuellement aux clients et distributeurs.
- Organiser avec les équipes impliquées, des formations technico-commerciales des distributeurs en nos locaux et/ou chez les distributeurs.
- Participer à des salons professionnels en France et à l'étranger et veiller au bon suivi des contacts avec l'équipe commerciale.

C. Promotion

- Participer avec toute l'équipe commerciale à la création et à l'actualisation d'outils destinés à la force de vente et/ou à la clientèle et vérifier sa bonne diffusion auprès de notre réseau de vente et autres clients et prospects
- Suivre la diffusion des nouveaux produits sur nos « stands virtuels ».
- Suivre les campagnes publicitaires et veiller à la diffusion régulière des articles.

D. Elaboration et mise à jour des documents d'aide à la vente :

- Rédaction et mise à jour de documents techniques, commerciaux et marketing (notes d'applications, cas clients, brochures techniques, présentations powerpoint...) en lien avec le service communication
- Elaboration de support et réalisation de formation
- Mise à jour des documents au fur et à mesure des évolutions des produits
- Rédaction de fiches techniques produits/marchés
- Rédaction de bulletins d'information à l'attention des VIP (distributeurs...) et diffusion avec l'aide des assistantes commerciales auprès de nos clients
- Rédaction d'articles techniques spécialisés sur nos produits pour les revues spécialisées et pour notre bulletin d'information

L'ingénieur technico-commercial dépend du directeur commercial.
Des déplacements sont à prévoir en France et à l'international

Profil

De formation supérieure scientifique à dominante physique/chimie obligatoire, type ingénieur instrumentation ou équivalent Bac +5 minimum idéalement complétée d'une formation commerciale. Une connaissance de la chromatographie serait fortement appréciée, une expérience en process industriel et/ou gaz serait un plus.

Anglais courant obligatoire

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

Vous justifiez d'une première expérience dans lequel vous avez pu démontrer vos compétences commerciales, idéalement dans la vente d'instrumentation scientifique.

Vous êtes rigoureux, dynamique, autonome sur vos projets et vous avez le sens du travail en équipe.

Vous avez un véritable sens du service client et vous souhaitez vous investir dans une entreprise à fort potentiel d'évolution.

Rémunération : entre 35 et 55K€ selon profil et expérience - Poste en CDI à pourvoir dès que possible

Envoyez : CV + lettre de motivation sous la référence : Ing.Commercial.Export par email :

job@chromatotec.com