

Contexte

Rejoindre EFFILUX, c'est rejoindre une entreprise passionnante et innovante dans un secteur en fort développement.

En effet, EFFILUX conçoit et fabrique des systèmes techniques à LED pour la vision industrielle et les systèmes de mesure par voie optique. Les applications client sont au cœur du développement des technologies de pointe, comme l'intelligence artificielle dont on entend si souvent parler.

Fondée il y a 13 ans par de jeunes ingénieurs en optique, la société est aujourd'hui rattachée à un groupe international et emploie 50 personnes. Basée aux Ulis, en région Parisienne, EFFILUX propose des produits made in France, aussi bien en France qu'à l'international.

Du laboratoire au client industriel, de la startup au grand groupe, du médical à l'industrie automobile, EFFILUX a la capacité de s'adresser à un panel multiple de clients travaillant dans divers domaines.

En forte croissance, et Leader Européen sur son secteur, la société offre de belles opportunités de carrières.

Mission

EFFILUX souhaite renforcer son équipe commerciale, composée aujourd'hui d'une dizaine de personnes. Votre mission sera de développer le portefeuille client établi. Il vous faudra aussi trouver et gérer de nouveaux comptes. Vous gérerez des ventes simples, et des ventes complexes de A à Z. Votre connaissance technique sera une énorme plus-value pour mettre en avant vos solutions.

Activités principales

Vous visiterez des clients pour présenter la gamme EFFILUX, et répondre à leurs besoins techniques. Ceci aussi bien en France qu'à l'étranger (Europe).

Vous établirez, en fonction des clients et des territoires, la meilleure stratégie pour vendre (directe, distribution etc...).

Vous serez amené à gérer des ventes sur des solutions standards, mais aussi sur des projets sur-mesure que vous suivrez précisément avec le bureau d'études.

Vous participerez aux réunions commerciales, et à la stratégie de ventes de l'entreprise.

Vous présenterez les solutions EFFILUX à des salons professionnels, aussi bien en tant qu'exposant, que visiteur.

Vous étudierez la faisabilité technique de certains sujets complexes, en définissant vous-même par des essais la meilleure solution technique qui répond au besoin client.

Profil recherché

Vous êtes de formation ingénieur, avec à minima une première expérience dans la vente de produits liés au marché de la vision industrielle (caméras, éclairages, objectifs, logiciels, etc).

Vous disposez d'une forte capacité d'organisation. Vous savez travailler en équipe, tout en disposant d'une excellente autonomie.

Vous souhaitez vous déplacer pour découvrir le monde de l'industrie et de la recherche en France et en Europe.

Vous maîtrisez l'Anglais à un bon niveau pour communiquer tous les jours avec des collègues ou clients anglophones.

Avantage

- Contrat : Contrat à durée indéterminée (CDI)
- Télétravail : Hybride voire complet si non basé en région parisienne
- Rémunération fixe et variable (sur objectifs) selon expérience
- Intéressement
- Véhicule de fonction, téléphone et ordinateur portable
- Carte Swile (titres-restaurants)

Adresser CV + lettre de motivation à r.magro@effilux.fr