



PISEO est un centre d'expertise spécialisé dans l'intégration des technologies photoniques (LED, VCSEL, Diodes laser, capteurs, phosphores, matériaux optiques...). Dotés d'une forte culture industrielle, nous créons de la valeur pour des clients appartenant à différents secteurs d'activité en réalisant des missions d'analyse stratégique, de recherche, d'innovation, de conception, d'expertise, de mesures et essais et de formation dans le domaine des systèmes optiques.

DESCRIPTION DU POSTE

Les technologies photoniques représentent un gisement d'innovation insoupçonné pour les industriels de nombreux secteurs d'activité. Intégré au sein d'une structure à taille humaine, nous vous proposons d'évoluer dans un environnement motivant et bienveillant, en collaboration directe avec l'ensemble de l'équipe.

Grâce à vos actions et à votre **capacité à comprendre les besoins des industriels**, vous contribuerez à la définition des actions commerciales et aiderez au développement des ventes de la société sur des marchés stratégiques comme les transports (automobile, ferroviaire, aviation), l'imagerie, l'éclairage, la vision industrielle, la défense et la santé.

RESPONSABILITÉS

Directement rattaché au Directeur Général et après une période de montée en compétence sur les activités et offres de l'entreprise, vous vous verrez confier les missions suivantes :

- Contribution au développement du CA en conquérant de nouveaux clients et en développant les clients actuels tant en France qu'à l'international.
- Rédaction des offres commerciales en collaboration avec notre équipe d'experts, participation à leur négociation et suivi de leur bon déroulement.
- Contribution à la définition de la stratégie commerciale.
- Réflexion et mise en œuvre des activités de communication (campagnes, salons, réseaux sociaux, site web...).
- Rédaction des articles visant à promouvoir le savoir-faire et moyens de PISEO.
- Développement des interactions avec les partenaires de PISEO (YOLE Développement, SERMA, pôles de compétitivité, syndicats de fabricants, ...) pour créer des opportunités d'affaires.

PROFIL / EXPERIENCES

- Titulaire d'un diplôme d'Ingénieur, vous souhaitez évoluer vers la vente de services techniques à haute valeur ajoutée.
- Doté d'un excellent relationnel, vous faites preuve de ténacité et avez de réelles qualités d'écoute.
- Une première expérience (stage) dans la vente de produits ou de services à forte technicité en environnement industriel serait appréciée
- Bon niveau d'anglais à l'écrit et à l'oral.

Adressez votre CV & lettre de motivation à recruiting@piseo.fr