



Adaptive Optics ■ Deformable Mirrors

ALPAO, leader mondial des systèmes d'optique adaptative, conçoit et produit des miroirs déformables (DM) innovants et haut de gamme spécialement conçus pour des applications telles que l'ophtalmologie, l'astronomie, la microscopie, la microélectronique, la défense et les applications laser. La technologie innovante d'ALPAO permet à ses clients de corriger des aberrations optiques en temps réel et ainsi de récupérer des images de très haute résolution.

Exportatrice à plus de 80%, ALPAO relève des challenges technologiques pluridisciplinaires, notamment mécanique, micromécanique et mécatronique, pour répondre à des clients industriels et des projets de recherche de grande envergure.

Dans le cadre de son fort développement, la société crée un poste d'**Ingénieur Technico-Commercial**.

Rattaché au pôle commercial, vous serez en charge du développement de votre portefeuille clients et des ventes sur votre zone géographique : l'Asie (Japon, Corée, Chine et Inde).

Vos missions seront les suivantes :

- Former, accompagner, suivre, motiver et développer un réseau de distributeurs
- Développer le portefeuille clients et les ventes sur votre zone géographique via les distributeurs
- Assister les distributeurs lors de congrès et conférences scientifiques internationaux
- Comprendre les attentes clients grâce à une approche orientée sur le besoin auprès d'une population essentiellement composée de chercheurs
- Organiser des démonstrations et des prêts de matériels sur sites clients
- Elaborer les offres commerciales chiffrées en étroite collaboration avec l'équipe technique
- Négocier les contrats
- Réaliser le reporting

De formation commerciale et/ou technique, vous êtes avant tout doté(e) d'une grande curiosité scientifique.

Vous êtes positif, engagé(e), autonome et motivé(e) à travailler dans un environnement exigeant et innovant et vous souhaitez mettre aujourd'hui vos compétences au service d'une entreprise agile, mature, en très forte croissance.

Vous avez une expérience d'au moins 3 ans dans la commercialisation de produits de haute technologie, idéalement acquise au sein d'une PME exportatrice et innovante.

Habitué(e) aux équipes restreintes, rompu(e) aux déplacements professionnels, vous avez déjà évolué dans ou avec le milieu de la recherche et vous établissez naturellement un contact de confiance avec des scientifiques exigeants.

Votre anglais parfaitement courant, vos capacités de synthèse, votre connaissance du milieu de la recherche privée et publique, et votre aptitude au travail avec des équipes techniques sont des atouts majeurs de votre réussite à ce poste.

Des déplacements à l'international sont à prévoir fréquemment (à raison d'une cinquantaine de jours par an).

Merci de transmettre vos candidatures par mail à [candidatures@alpao.fr](mailto:candidatures@alpao.fr)