



Adaptive Optics ■ Deformable Mirrors

ALPAO se positionne aujourd'hui comme le leader mondial des systèmes d'optique adaptative. Nous concevons et produisons des miroirs déformables (DM) jusqu'aux systèmes sur-mesure, spécialement conçus pour des applications telles que l'ophtalmologie, l'astronomie, la microscopie, la microélectronique, la défense, les télécoms optiques et les applications laser.

Exportatrice à plus de 90%, ALPAO relève des challenges technologiques et scientifiques pluridisciplinaires pour répondre à des projets de recherche d'envergure internationale, comme notamment le développement de miroirs déformables pour le plus grand télescope mondial ou bien la collaboration avec l'équipe du Prix Nobel de Physique, Reinhard GENZEL et Andrea GHEZ, en équipant l'un des instruments clés qui a servi pour la recherche sur le trou noir supermassif de la Voie lactée.

La technologie innovante d'ALPAO permet aux utilisateurs de corriger des aberrations optiques en temps réel et ainsi de récupérer des images de très haute résolution.

Dans le cadre de la croissance de la société, nous recrutons un **Area Sales Manager** (H/F).

Rattaché au Directeur Commercial et Marketing, vous serez en charge du développement de votre portefeuille clients et des ventes sur votre zone géographique : Etats-Unis et Canada.

Vos missions seront les suivantes :

- Participation au développement de la politique commerciale et marketing de l'entreprise
- Prospection de nouveaux marchés et clients
- Développement du portefeuille clients sur sa zone géographique
- Elaboration, suivi des propositions commerciales, négociation et réalisation des ventes
- Reporting

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

Vous maîtrisez les techniques de vente et de négociation à l'export.

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

Habitué aux équipes restreintes, rompu aux déplacements professionnels, 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.

Votre anglais parfaitement courant, vos capacités de synthèse, votre capacité de gérer en vrai leader des dossiers complexes et longs, 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/an).

Vous souhaitez mettre aujourd'hui vos compétences au service d'une entreprise agile, mature, en très forte croissance, envoyer votre candidature à l'adresse : jobs@alpao.fr