



Leading the light

TECHNICO-COMMERCIAL ASIE-OCEANIE H/F

L'ENTREPRISE

ALPAO est une entreprise de haute technologie, fortement innovante, qui se positionne aujourd'hui comme le leader mondial des systèmes d'optique adaptative (OA). Nous concevons et produisons une large gamme de miroirs déformables (DM), des capteurs de front d'onde (WFS) jusqu'aux systèmes sur-mesure, spécialement conçus pour des applications telles que le spatial, l'astronomie, les communications optiques et quantiques, l'ophtalmologie, la microscopie, la microélectronique, ou encore les applications laser.

Située au sein d'Inovallée à Grenoble, au cœur de la « Silicon Valley » européenne, ALPAO offre un cadre de travail unique au pied des massifs alpins.

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.

LA MISSION

Pour répondre à une forte croissance de la société, nous recrutons un **Technico-commercial H/F**.

Rattaché au Directeur commercial et marketing et membre d'une équipe de sept personnes, vous serez en charge du développement du chiffre d'affaires sur la zone Asie et Océanie (gestion de portefeuille de distributeurs et vente directe) et de participer au développement du chiffre d'affaires global de la société.

ALPAO industrialise des produits très techniques, à forte valeur ajoutée, avec des clients internationaux à fort niveau d'exigence sur différents marchés.

Vos activités principales sont les suivantes :

1) Participation au développement marketing de l'entreprise :

- Réaliser la veille technologique et concurrentielle dans le domaine des systèmes de correction d'optique
- Participer à l'élaboration des différents outils de communication en relation avec le/la chargé communication
- Identifier les des salons, évènements et conférences auxquels participer pour développer le portefeuille et constituer un réseau
- Suivre et contribuer à la stratégie de marketing digital en collaboration avec le/la chargé de communication



Leading the light

2) Développement, réalisation et suivi des ventes :

- Atteindre les objectifs commerciaux définis avec la Direction
- Mettre en œuvre le plan stratégique de prospection commerciale
- Détecter et analyser de nouveaux besoins clients. Leur proposer des produits ou des solutions techniques adaptées
- Développer et gérer un portefeuille de clients directs et indirects
- Présenter et démontrer les produits et services aux clients potentiels
- Établir et suivre les devis et les contrats de vente
- Négocier les conditions de vente avec les clients
- Assurer le suivi commercial lors de la phase de développement et conception des produits/projets
- Assurer un suivi après-vente auprès des clients et/ou des équipes internes
- Participer à des salons professionnels et à des événements de promotion
- Collaborer avec les équipes techniques et de production pour répondre aux besoins des clients
- Réaliser le reporting commercial

PROFIL

De formation commerciale ou scientifique, vous justifiez à minima d'une première expérience réussie sur un poste similaire, de préférence sur la zone proposée. Vous maîtrisez les techniques de ventes et de négociation et avez la capacité à rédiger des propositions commerciales.

Vous avez idéalement déjà géré des réseaux de distributeurs.

Vous parlez couramment anglais.

CONTACT

Merci d'adresser votre candidature (CV + lettre de motivation) à : jobs@alpao.fr