



Ingénieur Commercial F/H

Entreprise

Vous recherchez une expérience professionnelle épanouissante dans une structure à taille humaine qui accompagne la croissance de l'industrie du semiconducteur en Europe.

EURIS est une entreprise spécialisée dans la distribution d'équipements et de consommables pour l'industrie du semiconducteur et les laboratoires. Opérant avec une infrastructure unifiée et des bureaux en France (Apprieu) et en Allemagne, nous offrons une couverture complète de l'Europe.

Notre vaste portefeuille comprend des outils de pointe pour une large gamme d'applications, telles que la Déposition en Couche Atomique (ALD), la mesure de résistivité, la métrologie, l'inspection, le test de wafers en cryogénie, l'anti-vibration, le chauffage micro-ondes et bien d'autres encore. De plus, EURIS fabrique ses propres produits dans ses installations françaises : les blocs de nettoyage Diamond Scrub Pads (DSP), conçus pour le nettoyage des chambres de traitement de wafers.

Du côté de nos fournisseurs et partenaires, ceux-ci bénéficient d'un accès rapide au marché européen de la microélectronique, tandis que nous gérons de manière experte la vente, l'installation, la formation et le support technique sur notre territoire.

Descriptif du poste

Dans le cadre de notre développement, nous recherchons notre futur(e) Ingénieur(e) Commercial(e).

En qualité d'Ingénieur(e) Commercial(e), vous avez pour objectif de contribuer au rayonnement et à la croissance de EURIS en combinant votre expertise technique et vos compétences commerciales.

Maillon essentiel entre EURIS, ses clients et ses fournisseurs vous êtes chargé(e) de :

- Répondre aux prospects venant de toute l'Europe en analysant leurs besoins afin de leurs apporter les solutions technologiques appropriées
- Assurer la promotion et la vente de nos produits complexes au travers d'argumentaires techniques tout en vous adaptant à votre interlocuteur (Ingénieur bureau d'étude, Commercial, Acheteur...)



- Rédiger les propositions commerciales et répondre à des appels d'offres
- Gérer, développer et fidéliser le portefeuille clients existants
- Gérer et entretenir les relations avec nos fournisseurs, acquérir et maintenir le savoir technique lié aux produits distribués, incluant des visites sur place (USA, Asie)
- Aller à la rencontre des clients lors de vos déplacements nationaux et internationaux (Europe)
- Participer aux différents salons en lien avec notre activité (Europe)
- Analyser et développer une stratégie commerciale et technique permettant d'atteindre de nouveaux marchés
- Assurer une veille technologique et concurrentielle

Profil recherché

Ingénieur(e) de formation avec une expérience commerciale sur le terrain (3 à 10 ans) et/ou une formation complémentaire, votre expertise et votre goût pour les relations humaines vous permettent de vendre des produits complexes qui requièrent une compréhension approfondie des aspects techniques et des besoins spécifiques de nos clients. Une expérience dans l'industrie du semiconducteur sera un fort plus.

Votre curiosité et votre capacité d'apprentissage vous permettent de comprendre rapidement nos différentes gammes de produits et leurs applications.

Travaillant dans un contexte national et international, vous maîtrisez parfaitement l'anglais. Des déplacements en Europe et dans le monde sont à prévoir.

Vous avez le goût du défi, de la négociation et du progrès collectif. Le travail d'équipe, la collaboration et le développement de l'entreprise dans laquelle vous travaillez sont vos principaux moteurs.

Enfin vous vous reconnaissez dans les valeurs qui sont les nôtres : Respect, Confiance, Bienveillance, Audace, Intégrité et Bonne Humeur.

Compétences attendues

Langues

- Anglais courant
- Italien, espagnol et/ou allemand sont un plus



Savoir-être

- Être à l'écoute, faire preuve de curiosité
- Organiser son travail selon les priorités et les objectifs, faire preuve d'autonomie
- Travailler en équipe
- Prendre des initiatives et être force de proposition
- Faire preuve de persévérance
- Respecter ses engagements, assumer ses responsabilités

Avantages

- Package attractif avec variable non-plafonné et primes
- Voiture de fonction
- Téléphone professionnel
- Mutuelle haut de gamme
- Télétravail partiel