



# Nous recherchons un/une Ingénieur(e) technico-commercial(e) en alternance

## Contexte du pôle et de la plateforme

**OPTITEC est un pôle de compétitivité européen dédié aux deep tech en photonique et imagerie. Depuis plus de 15 ans, OPTITEC anime un écosystème de 220 acteurs, composé d'industriels, d'établissements de recherche et d'organismes de formation. Notre ambition : favoriser et accompagner les innovations de rupture, sources de création de richesse et d'emplois.**

Implanté en régions Sud de France Provence-Alpes-Côte-d'Azur et Occitanie, OPTITEC dispose également d'une présence permanente à Bruxelles. Sa mission fondamentale en tant que pôle de compétitivité est d'accompagner la dynamique d'innovation de l'industrie afin qu'elle soit un moteur de croissance.

OPTITEC est le seul pôle à proposer une solution globale en photonique et imagerie, appliquée à 4 domaines d'activités stratégiques sur des marchés en forte croissance : défense et sécurité, santé et médical, smart cities et industrie du futur.

Service phare du pôle, « Light2Share » est une plateforme de services et d'expertises mutualisés, mettant en relation des entreprises offreuses et utilisatrices de solutions technologiques innovantes, dans le but de favoriser des échanges collaboratifs mais également de mutualiser l'usage d'équipements de pointe.

Rattaché à la cheffe de projet Light2Share, sous la responsabilité de la direction générale du pôle, vous assurez le développement commercial de la plateforme au niveau national.

## Missions

- **Prospection : développer l'activité commerciale de la plateforme Light2Share**
  - Établir le plan d'action commercial et le plan de tournée
  - Prospecter une clientèle variée, start-up, PME, TPE, Grands groupes, laboratoires au niveau national : visites, salons, événements
  - Réaliser le suivi dans le CRM : contacts, CR réunions
  
- **Opération : réaliser le suivi des pistes commerciales jusqu'à la contractualisation**
  - Analyser le besoin client
  - Établir un cahier des charges
  - Établir un devis
  - Réaliser les relances

- Réaliser le suivi dans le CRM : traduction du besoin, CR des réunions et/ou appels
- **Satisfaction client : s'assurer du bon déroulement des prestations**
  - Suivre la réalisation des prestations jusqu'à la satisfaction client
- **Amélioration du processus**
  - Analyser les résultats des ventes
  - Proposer des actions d'amélioration

## Profil

Double compétence technique et commerciale : Coursus école d'ingénieur ou master scientifique intégrant des enseignements en optique, photonique, imagerie, idéalement complété d'un enseignement business ou avec une réelle appétence pour le business et le développement commercial.

## Qualités recherchées

- Autonomie
- Initiative, force de proposition
- Aisance relationnelle
- Qualités d'écoute
- Esprit d'analyse
- Sens de la négociation
- Réactivité, disponibilité
- Dynamisme

## Infos pratiques

Poste en alternance basé à Marseille

Démarrage en septembre 2018

Déplacements à prévoir au niveau national