

OFFRE D'EMPLOI

(DDE-RH-001-V-02-2016-08-10)

Date: 31/05/21

Objet: *Technical-commercial Engineer*

Personne de contact chez IONICS:

Name	MARGRAFF Michel
Title	Sales Manager
Tel	+32 4 278 91 60
Email	info@ionics-group.com

Notre référence: MMA_RH_20210423_2

Description de la société:

IONICS SA, filiale du centre de recherche Materia Nova et fondée en 2014, est une société active dans le domaine du revêtement et traitement de surface. Les trois domaines principaux couverts par la société sont la galvanoplastie, les traitements par plasma et l'implantation ionique. Nos marchés se trouvent principalement en Allemagne, aux Pays-Bas et en France. Nos clients sont actifs dans les domaines, tels que le biomédical, l'industrie automobile, le secteur des électroménagers, la connectique, etc.

IONICS recherche pour son site en région liégeoise un ou une :

Ingénieur(e) technico-commercial(e) FR/DE/EN/NL

en traitement de surface / équipements plasma et implantation ionique

Description du poste, vos responsabilités :

- Etablir des relations solides avec nos clients existants et prospects.
- Se déplacer en Belgique et à l'étranger.
- Etablir des offres en étroite relation avec le responsable de la production et l'équipe commerciale.
- Ecouter, identifier et analyser les besoins des clients/prospects.
- Conseiller les clients, apporter une solution adaptée.
- Réaliser l'étude de faisabilité des demandes entrantes.
- Négocier les prix et rédiger les offres commerciales.
- Relancer, confirmer et concrétiser les contrats de vente.
- Fidéliser la clientèle

Profil:

Le/la candidat(e) idéal(e) répond au profil suivant :

- Vous êtes ingénieur et vous avez une 1ère expérience de 3 à 5 ans dans la vente technique.
- Vous vous exprimez bien, tant à l'écrit qu'à l'oral en français, allemand, anglais et néerlandais.
- Vous êtes à l'aise avec l'utilisation des outils bureautiques et informatiques (ERP interne).
- Polyvalent(e), organisé(e), rigoureux(se), flexible, rapide et efficace, vous savez travailler aussi bien en équipe que de manière plus isolée en fonction des tâches à traiter.
- Vous êtes orienté client et avez un grand sens du contact.
- Vous êtes curieux et désireux d'apprendre les impératifs d'un secteur aux normes de qualité très strictes et rigoureuses.

Exigences de la fonction :

- Présenter une image positive de l'entreprise
- S'intégrer dans l'environnement de travail
- Adhérer aux objectifs de l'entreprise
- Respecter la confidentialité des données commerciales et générales de l'entreprise.

Notre offre :

IONICS vous offre :

- Un plan de formation adapté à vos fonctions ainsi qu'un package salarial à la hauteur de vos compétences.
- Un travail stimulant dans un environnement dynamique et en forte évolution.
- Un CDI de 37h/semaine.

Votre lieu de travail sera le site d'IONICS à Liers (Herstal).

Vous vous reconnaissez dans ce profil et cette fonction, vous souhaitez intégrer une équipe dynamique dans un domaine de haute technologie, alors n'hésitez pas à envoyer votre candidature à l'adresse info@ionics.com.