



231, rue James Watt
Tecnosud
66100 PERPIGNAN
Tel (33) 4 68 83 28 26 – Fax (33) 4 68 83 19 67
Internet : www.carmelec.fr Email : contact@carmelec.fr

COLLABORATEUR(TRICE) Technico-Commercial(e) / Chargé(e) de Produit

Qui sommes-nous ?

Tu aimes les nouvelles technologies et les appareils électroniques ? À Carmelec nous concevons et fabriquons des solutions de mesure innovantes (appareils portatifs et logiciels) pour les domaines de la radioprotection et du contrôle non destructif (CND) depuis plus de 30 ans.

Nous sommes une société coopérative et participative (SCOP) dynamique ! Ici pas de hiérarchie, nous sommes organisés par processus, en autonomie, et les avantages sociaux sont valorisés !

Retrouvez-nous sur [Carmelec | LinkedIn](#)

Les autres avantages ?

★*Accord de participation (partage du bénéfice)* ★*Chèques déjeuners* ★*Prévoyance* ★*Mutuelle santé*
★*PER avec abondement* ★*Possibilité télétravail 2j/semaine* ★*Horaires flexibles* ★*Dog-friendly* ★*Des collègues sympas* ★*Un bel environnement.*

Le talent que nous recherchons :

Le travail en équipe est ta force ? Tu es autonome, tu sais faire preuve d'auto-organisation et d'autocontrôle ? La responsabilisation, l'initiative et l'engagement ne te font pas peur ? Alors ce poste peut t'intéresser !

Tu as 5 ans d'expérience dans les produits B2B dans l'industrie et tu parles anglais.

Une réelle volonté de **t'investir** dans une entreprise en croissance pour contribuer activement à son développement

Bon(nne) communicant(e), tu as un goût particulier pour le **contact client**, une très bonne capacité d'adaptation et tu es sensible à l'innovation.

Tes qualités organisationnelles, relationnelles et rédactionnelles ainsi que ton esprit d'analyse et de synthèse sont tes principaux atouts. Tu as une grande capacité d'écoute et tu sais allier **travail en équipe et bonne humeur**.

Ce poste demande beaucoup de polyvalence et d'autonomie, rigueur, réactivité, curiosité, envie d'apprendre et initiative.

Tes missions : (en binôme avec le commercial en poste)

- * Assurer le développement de l'activité commerciale aussi bien en France qu'à l'export.
- * Définir et mettre en œuvre la stratégie commerciale de l'entreprise et les actions marketing / commerciales permettant d'atteindre le CA.
- * Assurer la réponse aux appels d'offres.
- * Gérer la relation client, les litiges et trouver des solutions.
- * Prospecter de nouveaux marchés.
- * Promouvoir l'entreprise lors de salons, auprès des clients, grands comptes, distributeurs.
- * Être le pivot entre le client, le bureau d'études et la production (avancement projet).
- * Piloter les phases de réalisation des projets.
- * Définir l'offre produit et gérer le cycle de vie des produits dont lancement, évolution, fin de vie, prévisionnel.
- * Définir et mettre en place la politique de prix.
- * Maintenir une veille des marchés notamment concurrentielle et technique et analyser les besoins.
- * Rédiger des comptes rendus de réunion client, maîtriser les indicateurs.
- * Identifier et traiter des non-conformités et proposer des axes d'amélioration.
- * Participer activement à l'amélioration continue de notre système organisationnel.

Un plus si :

- * Expérience dans l'industrie et/ou les domaines de la radioprotection et CND.
- * Anglais courant, et autre(s) langue(s) un plus.

LOCALISATION : Perpignan (66) + Déplacements ponctuels

CONDITIONS : CDI Temps plein 35h du lundi au vendredi.
Poste à pourvoir au plus tôt

SALAIRE : Selon profil