


### CDI - Ingénieur technico-commercial H/F

Symétrie est une entreprise spécialisée dans la conception et la réalisation de robots de positionnement de précision et de mouvement. Depuis plus de vingt ans, nous répondons aux besoins des industriels et des laboratoires de recherche dans des domaines de haute technicité tels que le spatial et l'astronomie, l'aéronautique, l'automobile, la santé, l'optique, les énergies, la défense et les synchrotrons. Nos compétences pluridisciplinaires associées à une forte coopération avec nos clients tout au long des projets nous permettent d'apporter des solutions adaptées, fiables et intuitives, dans les meilleurs délais.

En tant que leader français et européen dans le domaine de la robotique parallèle de type hexapode, nous exportons nos produits dans le monde entier, avec une part d'exportation représentant plus de 60% de notre chiffre d'affaires.

Aujourd'hui SYMETRIE recrute un.e ingénieur technico-commercial basé à  Nîmes qui sera impliqué sur l'ensemble du cycle de vente ainsi que les activités marketing, afin de développer notre activité.

#### **Votre rôle :**

Vous devrez garantir le développement commercial de votre portefeuille clients. Vous assurerez le pilotage de l'activité dans le respect des objectifs et serez garant de la satisfaction client.

#### **Vos missions :**

- Détecter et convertir de nouvelles affaires grâce à la prospection active, et par l'intermédiaire des leads entrants (Site web, événements, bouche-à-oreille ...).
- Intensifier les relations commerciales avec les distributeurs et sur les comptes existants de l'entreprise sur un territoire attribué à l'international.
- Travailler conjointement avec les départements techniques de l'entreprise pour répondre aux problématiques techniques, proposer des solutions en lien avec un besoin puis préparer, coordonner et suivre et négocier les offres jusqu'à la production.
- Piloter l'activité commerciale via l'outil CRM.
- Participer activement aux activités marketing de l'entreprise : Salons professionnels, promotion de l'entreprise via le site internet, les réseaux sociaux, fournir une veille et un retour critique sur les besoins et opportunités dans le territoire assigné etc.

#### **Votre profil :**

- Vous avez a minima une formation de niveau BAC+5 :
  - Formation au commerce et/ou marketing.
  - Formation/culture scientifique en mécanique, physique, électrique ou automatisme.
- Vous avez idéalement une première expérience dans la vente de solution technique
- Vous avez un niveau d'anglais avancé (Lu, écrit et parlé) **indispensable** au regard du caractère international du poste. (A titre indicatif, à minima 50% du temps de travail sera en interactions avec l'étranger). Déplacements à prévoir.
- Vous avez la fibre commerciale, vous êtes curieux et force de proposition.

#### **Votre package et rémunération :**

- Salaire brut annuel, en fonction de votre qualification et votre expérience.
- Éléments de rémunération complémentaire : Mutuelle santé, Ticket restaurant, Accord d'intéressement (Plan, PEE avec abondement de l'entreprise et/ou Plan PERCO avec abondement de l'entreprise), prime de fin d'année, prime de vacances.

#### **Déposer de votre candidature :**

Si vous êtes prêt(e) à embarquer dans l'aventure d'une entreprise en plein essor et dynamique, n'hésitez à pas à nous envoyer votre candidature (CV, lettre de motivation, prétentions salariales) à l'adresse suivante : [recrutement@symetrie.fr](mailto:recrutement@symetrie.fr)  
Nous sommes impatients de vous découvrir !