

CDI – Ingénieur(e) technico-commercial(e) sédentaire H/F

Symétrie est une entreprise spécialisée dans la conception et la réalisation de robots de positionnement de précision et de mouvement. Depuis vingt-cinq ans, nous répondons aux besoins des industriels et des laboratoires de recherche dans des domaines de haute technicité tels que le spatial, l'astronomie, la défense, la science (synchrotrons), l'aéronautique, l'automobile, la santé, l'optique, les énergies, etc. 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 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.

SYMETRIE recrute un **Ingénieur(e) technico-commercial(e) sédentaire** basé à  Bouillargues (proche de Nîmes) qui sera intégré au sein d'une équipe rigoureuse et motivée.

Votre rôle :

En appui des équipes commerciales et en lien étroit avec le bureau d'études et le département R&D, vous êtes l'interface technique privilégiée entre les clients, les distributeurs et l'entreprise.

Votre rôle est de qualifier techniquement les nouvelles demandes, de construire des offres complexes, notamment dans le cadre d'appels d'offres, et de contribuer activement à la conversion des opportunités commerciales. Vous participez également à la vente directe de produits complémentaires (équipements WYLER) sur un périmètre dédié.

Vos missions :

Support technique avant-vente :

- Répondre aux demandes techniques des clients et distributeurs en phases d'avant-vente
- Qualifier les besoins applicatifs, orienter les choix de solutions et construire l'argumentation technique des offres
- Assurer un suivi réactif des questions techniques en lien avec les équipes internes
- Participer ponctuellement à des démonstrations produits, visites clients ou présentations techniques

Élaboration des offres commerciales :

- Collecter et consolider les données techniques et commerciales nécessaires à la rédaction d'offres complexes
- Rédiger les chiffrages et offre de prix en coordination avec le Directeur Commercial et les équipes terrain
- Piloter la réponse aux appels d'offres : analyse du cahier des charges, structuration du dossier technique et commercial, respect des délais imposés

Vente sédentaire :

- Prendre en charge la vente directe des produits WYLER
- Gérer le cycle de vente de bout en bout : qualification, devis, négociation, commande
- Contribuer à l'atteinte des objectifs commerciaux définis avec le Directeur Commercial

Coordination interne :

- Travailler en étroite collaboration avec les commerciaux terrain et la Direction commerciale pour assurer la cohérence des actions clients
- Partager les retours terrain, signaux marché et besoins émergents avec les équipes internes
- Participer aux réunions commerciales, revues d'affaires et éventuellement aux salons et conférences en France et à l'international

Votre profil :

Formation et expérience :

- Formation Bac+5 en école d'ingénieurs ou équivalent, idéalement avec une dominante mécanique, automatisme ou robotique
- Expérience de 3 ans minimum dans une fonction technico-commerciale en environnement industriel ou high-tech

Compétences techniques

- Solides bases en mécanique de précision, automatisme et/ou robotique. La connaissance des Hexapode est un plus
- Capacité à lire et analyser des spécifications techniques complexes en français ou anglais
- Maîtrise des outils bureautiques et CRM
- Anglais technique opérationnel (lu, écrit, parlé)

Compétences comportementales

- Rigueur dans la gestion des dossiers et le respect des délais
- Qualité de communication écrite et orale, capacité à vulgariser des sujets techniques

- Sens du service client et orientation résultat
- Esprit d'équipe : le poste s'inscrit dans une dynamique collective avec les commerciaux terrain et l'équipe avant-vente
- Capacité à se déplacer pour représenter Symétrie sur des salons et conférences en France et à l'étranger.

✦ **Votre package et rémunération :**

- Salaire brut annuel, en fonction de votre qualification et votre expérience.
- Eléments 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 avec une entreprise en plein essor et dynamique à taille humaine, n'hésitez pas à nous envoyer votre candidature (CV, lettre de motivation, prétentions salariales) à l'adresse suivante :

recrutement@symetrie.fr

Nous sommes impatients de vous découvrir !

Vous souhaitez en savoir plus sur Symétrie ?

- Découvrez nos dernières actualités : <https://www.linkedin.com/company/symetrie>
- Apprenez à mieux nous connaître : <https://symetrie.fr/lentreprise/qui-sommes-nous/>
- Consultez toutes nos offres d'emploi : <https://symetrie.fr/carrieres/>