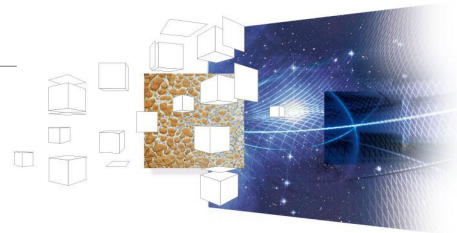




INSIDIX

■ INNOVATIVE TECHNOLOGY FOR NON-DESTRUCTIVE EVALUATION



Offre d'Emploi Commercial Services Région Parisienne

PRI le 12/09/11

▪ **Entreprise :**

PME de Haute Technologie de la Région Grenobloise spécialisée dans la vente de services et d'équipements destinés au contrôle non destructif de composants électronique nous sommes reconnus dans le monde pour notre expertise dans les domaines des Rayons X, Microscopie acoustique, μ Fluorescence X.

Par sa haute technologie dans le domaine du contrôle non destructif l'entreprise a conçu, breveté et lancé en 2008 un équipement très novateur apportant une valeur ajoutée importante dans la panoplie des équipements de contrôle non destructif. Cet équipement prend place aux cotés des équipements plus classiques

▪ **Poste et missions :**

L'entreprise recherche un ingénieur commercial pour la Région Parisienne. Sous la responsabilité d'un Business Manager il sera en charge du développement de la vente de prestations de services en contrôle non destructif sur cette région. Il gèrera un portefeuille de prospects et de clients dont il sera le développeur et le référent.

▪ **Profil :**

de formation ingénieur (électronique, mesures physiques ou équivalent), vous disposez d'une expérience réussie dans la vente de services ou d'équipements de contrôle destinés à des entreprises technologiques (électronique, aéronautique, ...).

Doté d'un excellent relationnel vous êtes reconnu pour votre ténacité et votre capacité à convaincre vos interlocuteurs à profils très techniques.

Expérience : environ 5 ans dans la vente aux entreprises des secteurs de l'électronique (idéalement dans le domaine des technologies Rayons X, Ultrasons ou équivalents)

Vous maîtrisez parfaitement l'Anglais

• **Lieu de travail :**

Pour les 3 premiers mois, période de formation, le poste sera basé sur Seyssins (proche de Grenoble, avec de fréquents voyages dans toute la France). Ensuite la présence au siège de la société sera d'environ une journée par semaine, le reste du temps étant passé en visite clients (Région Parisienne).

Type de Contrat : CDI

Salaires : attractif (fixe + variable) à définir en fonction du candidat.

Si vous êtes intéressé par ce challenge très motivant, merci de renvoyer lettre de motivation, CV et rémunération actuel, à laurent.charpiot@insidix.com

