

OFFRE DE POSTE INGÉNIEUR BUSINESS DEVELOPER

(French text next page)

Type: permanent contract / Business developer / beginner or 1 to 5 years of experience.

Location: Palaiseau (30 mn from Paris) - France

À propos de TEMATYS (www.tematys.com) : TEMATYS is an independent company. Its customers are large groups, SMEs, start-ups, research organizations and institutions related to photonics. Its business development department provides customer prospecting and B2B marketing services for photonic products on behalf of industrial SMEs.

TEMATYS seeks a junior or with 1 to 5 years of experience business developer to sell and carry out business development missions on behalf of industrial customers in the photonics industry.

- Commercial prospecting on behalf of TEMATYS' clients within the framework of business development missions,
- Administrative and commercial follow-up of the business development missions for which he/she will be responsible,
- Prospecting on behalf of the company TEMATYS,
- Participation in the elaboration of marketing and commercial documents.

Requested profile:

Engineer or PhD, French or foreign, diploma such as IOGS, ESPCI, or any other school or university with a photonics background. Additional training in marketing, commerce or business would be appreciated but not mandatory. Other possible profiles: scientific bachelor's degree and master's degree in international business.

- Interest and curiosity for the industry, in particular for photonic technologies and their applications,
- Ability to work entirely in English (spoken and written) / fluency in another language, especially German or Chinese would be a bonus.
- Good oral and written communication skills.
- Rigor, patience and precision / obstinacy and autonomy
- Mastery of office tools (PowerPoint, Word, ...), and if possible, Web tools and social networks.

Contact: please send a resume and a motivation letter to Benoît d'Humières

bdhumieres@tematys.com

OFFRE DE POSTE INGÉNIEUR BUSINESS DEVELOPER

Type de poste : CDI ingénieur business developer débutant ou 1-5 ans d'expérience.

À pourvoir : dès que possible **Lieu :** Palaiseau ou Marseille

À propos de TEMATYS (www.tematys.com) : TEMATYS est une entreprise indépendante. Ses clients sont à la fois des grands groupes, des PME, des start-ups, des organisations de recherche et des institutions liées à la photonique. Son département business development fournit des services de prospection client et commercialisation BtoB de produits photoniques pour le compte de PME industrielles.

TEMATYS recherche un(e) ingénieur(e) technico-commercial(e) débutant(e) ou première expérience pour vendre et effectuer des missions de prospection commerciale pour le compte de clients industriels de la photonique.

Mission :

- Prospection commerciale pour le compte des clients de TEMATYS dans le cadre de missions de développement commercial,
- Suivi administratif et commercial des missions de développement commercial dont il/elle sera responsable,
- Prospection pour le compte de la société TEMATYS,
- Participation à l'élaboration de documents marketings et commerciaux.

Profil recherché :

Ingénieur ou PhD, français ou étranger, formation de type Institut d'optique, ESPCI, ou tout autre école ou université présentant une formation photonique. Une formation complémentaire en marketing, commerce ou business serait appréciée mais non-obligatoire. Autre profil possible : licence scientifique et master commerce international.

- Intérêt et curiosité pour l'industrie, en particulier pour les technologies photoniques et leurs applications,
- Capacité à travailler tout en anglais (oral et écrit) / maîtrise d'une autre langue, en particulier l'allemand ou le Chinois serait un plus
- Bon relationnel à l'oral et aisance à l'écrit
- Rigueur, patience et précision / opiniâtreté et autonomie
- Maîtrise des outils bureautiques (PowerPoint, Word, ...), et si possible des outils Web et réseaux sociaux

Contact :

Si vous êtes intéressé(e) par cette offre, veuillez envoyer un mail avec CV et lettre de motivation à Benoît d'Humières bdhumieres@tematys.com