



LECO, leader mondial pour les instruments d'analyse, est une entreprise indépendante et familiale dont le siège social est à St. Joseph, Michigan(USA). Chaque jour dans le monde, les instruments LECO sont utilisés pour des applications actuellement de plus en plus complexes. LECO France assure la vente et la maintenance de tous les appareils LECO sur la France, la Belgique francophone et la Suisse francophone.

Nous recherchons un (e) Ingénieur(e) Technico-commercial(e), basé en région Rhône-Alpes (France), afin de compléter notre équipe commerciale.

Voici vos missions :

- En charge de la vente de la gamme d'analyseurs, de spectromètres GDS, des solutions métallographiques et des consommables sur le secteur Sud-Est,
- Prospection de nouvelles affaires, nouveaux marchés et de nouveaux clients *via* différents médias,
- Suivi et valorisation de votre portefeuille clients,
- Participation active à des salons, séminaires, et congrès,
- Accompagnement ou mise en œuvre de campagnes marketing pour le support à la vente,
- Reporting et Mise à jour constante du système CRM,
- Assurer le support applicatif en collaboration avec les Spécialistes applicatifs et les Responsables produits,
- Assurer des démonstrations sur site client et/ou dans notre laboratoire d'application,
- Assurer la satisfaction client et l'ensemble du processus de vente.

Qui êtes-vous ?

- Autonome, aimer prendre des initiatives et faites preuve de pugnacité,
- Avez le sens du relationnel avec une forte orientation client,
- Aimer les déplacements,
- Très bonne maîtrise de l'Anglais (écrit et oral),
- Formation et Expérience : Jeune diplômé(e) ou une première expérience dans le secteur, Diplôme d'ingénieur ou Master d'Université en chimie, Analyse & Contrôle, Science des Matériaux.

Pourquoi nous rejoindre ?

- Vous recevrez une formation approfondie sur nos systèmes LECO
- Bénéficier d'un salaire liés au performances/succès, d'une voiture de société - également pour un usage privé - et un bureau à domicile : ordinateur portable, téléphone, etc..
- Nous vous proposons une gestion en grande autonomie de votre secteur commercial
- Statut Cadre
- Package de rémunération (fixe et variable) : un salaire annuel brut qui sera négocié en fonction de votre expérience +/- variable dépendant des objectifs et dépassement d'objectifs.

Vous souhaitez contribuer à une équipe performante, en tant qu'ingénieur(e) technico-commercial(e) dans le domaine de l'analyse élémentaire et de la métallographie. Dans ce cas, veuillez contacter :

[LECO France SARL](#)

[Amelie Houel](#)

+33 (0) 6 50 60 78 64

Amelie_Houel@leco.com