



L'imagerie infrarouge innovante.

Depuis 2000, Telops Inc., situé à Québec, Canada, excelle dans la conception et la fabrication d'imageurs hyperspectraux et de caméras infrarouges hautes performances pour les secteurs de la recherche universitaire, industrielle et de défense. Opérant sur les principaux marchés mondiaux (Amérique du Nord, Europe, Asie, Moyen-Orient) Telops développe également des projets R&D en technologie de systèmes optiques afin de répondre aux besoins spécifiques de sa clientèle. Dans le cadre de notre croissance, nous sommes à la recherche d'un(e) :

## **Business Development Manager - Scientifique**

Poste CDI – RP, France

Sous l'autorité directe du Directeur des ventes, vous développez les ventes scientifiques sur la région EMEA. Votre fonction inclut la qualification de nouvelles opportunités commerciales et l'évaluation des besoins des clients. Curieux et force de proposition de nouvelles solutions, vous offrez un excellent service client et concluez les dossiers de vente.

Vos missions sont :

- Identifier et solliciter les clients potentiels et effectuer la promotion des produits et services de Telops.
- Qualifier des nouvelles opportunités en définissant et en évaluant les besoins des prospects et personnaliser les propositions d'affaires.
- Organiser, préparer, effectuer des présentations/démonstrations des produits et services de Telops à de nouveaux clients ou lors d'événements commerciaux.
- En collaboration avec l'équipe technique, adapter vos propositions aux meilleures exigences des clients.
- Participer à l'élaboration et à l'exécution de la stratégie commerciale
- Identifier les concurrents et leur position respective sur le marché.
- Assurer une veille stratégique et concurrentielle sur votre territoire
- Développer et animer votre réseau de distribution
- Fidéliser les clients à la suite des présentations ou des visites ainsi que tout au long des projets.
- Analyser avec les clients les résultats obtenus et proposer des recommandations pertinentes.

Profil recherché :

**Vous êtes un passionné des applications** de nos produits et démontrez **un grand sens d'initiative** et **des aptitudes à travailler en autonomie**. Doté d'un **esprit d'écoute** et d'un **fort sens des responsabilités**, vous faites preuve d'organisation et de maturité professionnelles afin de suivre vos dossiers avec la plus grande rigueur. Les voyages représentent a minima 35% de votre agenda.

De plus, **vous devez résider à proximité d'un aéroport international**. De formation supérieure technique/scientifique en école d'ingénieur ou université, vous possédez une expérience réussie minimum de cinq (5) années dans une fonction de vente technique similaire. **Votre anglais est courant** et vous maîtrisez parfaitement les outils bureautiques.

Afin de soumettre votre candidature, merci de nous adresser votre dossier de candidature (CV, lettre de motivation) par courriel à l'adresse suivante : [cv@telops.com](mailto:cv@telops.com)

*Note : Dans le présent document, le genre masculin est utilisé comme générique, dans le seul but de ne pas alourdir le texte.*