



Description du poste

SEICA (www.seica.fr) fait partie des leaders mondiaux dans le domaine du test de cartes équipées et circuits nus et a pour clients de grands comptes et sous-traitants internationaux, avec une présence directe en Italie, France, Allemagne, USA et Chine. Les partenariats forts avec des leaders de la production et de l'inspection permettent ainsi de proposer un panel d'équipements sur toute la ligne de production, avec une équipe française pour la vente, le support et la maintenance de l'ensemble des produits commercialisés.

Votre mission sera :

- Effectuer le suivi et développer le chiffre d'affaires sur notre gamme d'équipements de test électrique, d'assemblage et inspection CMS à destination d'une clientèle professionnelle
- Rédiger les offres commerciales en adéquation avec la politique définie par la Direction Commerciale
- Assurer les activités administratives propres aux processus de l'entreprise

Vous serez en contact permanent avec les différents services internes auxquels vous communiquerez les informations techniques nécessaires pour assurer une bonne satisfaction des clients. Excellent relationnel, sens des responsabilités et des performances, à l'écoute du client, professionnalisme et courtoisie sont vos maîtres mots.

Issu(e) d'une formation en électronique complétée d'une spécialisation commerciale, vous avez une expérience d'au moins **cinq ans dans un emploi similaire dans notre secteur d'activité (électronique/mécatronique B2B)**.

Anglais impératif. Poste basé en région parisienne avec **nombreux déplacements France et International**. Rémunération fixe + variable selon profil. Voiture de fonction.

Type d'emploi : CDI

Pour postuler : [Cliquez ICI](#)