

TECHNICO COMMERCIAL SOLUTIONS DE SOUDURE ROBOTISEE (H/F)

CDI en home office – Secteur Nord-est de la France



« LE FUTUR SE CONSTRUIT MAINTENANT »

Le groupe YASKAWA Electric, fondé au Japon, est leader mondial en robotique industrielle et systèmes d'automatisation, avec plus de 600 000 robots, 35 millions de variateurs et 25 millions de servomoteurs installés dans le monde, la société YASKAWA propose une gamme complète de robots industriels et équipements périphériques (positionneurs, rails, portiques), ainsi que de produits mécatroniques (variateurs de fréquence, servomoteurs, automates, contrôleurs de machine).

La filiale française de YASKAWA, basée au Bignon dans un tout nouveau siège social à quelques kilomètres au sud de Nantes, emploie une centaine de collaborateurs et a généré un chiffre d'affaires de plus de 39 millions d'euros en 2024. L'entreprise propose une gamme complète de produits et services pour l'automatisation de nombreux secteurs d'activités industriels, en France, au Maghreb et en Suisse francophone.

**Vous souhaitez intégrer une entreprise dynamique à taille humaine en croissance ?
Rejoignez nos équipes et participez au développement de notre entreprise !**

DESCRIPTION DU POSTE

Sous la responsabilité du Responsable de l'activité Systèmes (soudure robotisée) France, et en collaboration étroite avec l'équipe commerciale Yaskawa France, vous jouerez un rôle clé dans le développement du chiffre d'affaires de nos solutions de systèmes de soudure robotisée dans le nord-est de la France. Vous faites partie d'une petite équipe commerciale.

Vos missions sont les suivantes :

Développement commercial

- Déployer la stratégie commerciale sur votre secteur et développer un portefeuille client existant.
- Prospecter de nouveaux comptes industriels (métallurgie, machine spéciale, automobile, ferroviaire, etc.).
- Identifier les besoins clients et proposer des solutions techniques adaptées.

Ingénierie et avant-vente

- Qualifier les projets et élaborer les propositions techniques et commerciales.
- Collaborer étroitement avec notre bureau d'études pour le chiffrage et les avant-projets.
- Préconiser des architectures robotisées complètes (robots, axes, outillage, servomoteurs...).

Gestion de projets

- Assurer la bonne transmission du dossier aux chefs de projets, qui prennent le relais sur la réalisation.
- Rester l'interlocuteur privilégié du client durant les phases clés jusqu'à la réception

Reporting & organisation

- Organiser votre activité en totale autonomie.
- Assurer un reporting régulier et structuré, renseigner et mettre à jour les outils : CRM et rapports de visite

PROFIL RECHERCHÉ

- Bac+2 (formation technique) ou équivalent, vous avez une expérience d'au moins 5 ans sur un poste similaire
- Expérience en vente de solutions techniques, idéalement robotisation, soudure automatisée, machines spéciales ou équipements industriels complexes.
- À l'aise dans les environnements à forte valeur ajoutée et dans les cycles de vente longs.
- Sens de la relation client, autonomie, capacité à gérer plusieurs projets importants simultanément.
- Goût pour les solutions techniques innovantes et sur mesure.
- Capacité à fournir un service personnalisé de qualité avec un haut niveau d'intégrité
- La connaissance de l'anglais professionnel serait un plus

Avantages : mutuelle d'entreprise, tickets restaurant, retraite supplémentaire, participation supra légale, véhicule de fonction, autonomie et souplesse d'organisation. *Poste ouvert aux personnes en situation de handicap.*

Vous êtes intéressé par ce poste ? Merci d'adresser votre candidature (CV et courrier de motivation) à l'adresse suivante : recrutementfrance@yaskawa.eu

Pour en savoir plus sur notre entreprise, retrouvez-nous sur : www.yaskawa.fr notre page [Linkedin/YaskawaFrance](https://www.linkedin.com/company/yaskawafrance)

