

IREPA LASER, Société de Recherche Technologique basée près de Strasbourg, est spécialisé dans la mise en œuvre des applications du laser pour l'industrie. Fort d'une expérience de plus de trente années dans le secteur du laser appliqué aux matériaux, nous assurons des prestations d'ingénierie, de R&D et de formation pour l'industrie. Notre équipe de 45 salariés est composée principalement d'ingénieurs, de techniciens dotés d'une très belle expertise dans les domaines des technologies laser : soudage, fonctionnalisation des surfaces et impression 3D : www.irepa-laser.com.

Nous recherchons pour notre centre situé au Parc d'Innovation à ILLKIRCH (67400) un(e) :

ASSISTANT(E) COMMERCIAL(E) (H/F) CDD / remplacement d'une personne en arrêt maladie

Finalité du métier

Sous l'autorité de la Responsable Commerciale et en relation avec les commerciaux :

- Assistance commerciale
- Prise en charge de l'administration des ventes (ADV)

Missions principales

- 1 - Gère les dossiers clients et la base de données commerciale (CEGID)
 - 2 - Assure le traitement des commandes (revue des documents, AR,...)
 - 3- Gère les accords de confidentialité
 - 4 - Gère l'organisation et la logistique pour les évènements auxquels IREPA LASER participe
 - 5 - Etablit les statistiques et sort les indicateurs commerciaux
 - 6 - Assure la relance commerciale
 - 7 - Assure l'accueil téléphonique commercial
-

Missions secondaires

/

Formation initiale / Expérience professionnelle

- bac + 2 (BTS)

Expérience de quelques années dans un poste similaire exigée (mini 4 ans).

Compétences

- Etre capable de conduire de manière autonome des actions
 - Maitriser les outils bureautiques et statistiques (tableaux croisés dynamiques Excel)
 - Rigueur et organisation
 - Capacité d'analyse et de synthèse
 - Respect des délais
 - Autonomie, réactivité
 - Très bonnes qualités rédactionnelles
-
- Connaissances en Propriété Intellectuelle (serait un plus)
 - anglais intermédiaire
-

Qualités

- Aisance relationnelle avec tout type de personnel (fonction transversale).
- Discrétion, loyauté.
- Bon pédagogue pour expliquer les contraintes du service
- Propension à trouver des solutions
- Autonomie et rigueur.
- Goût pour l'échange et l'apprentissage
- Capacité à travailler en équipe projet et en réseau

Rattachement hiérarchique

- Responsable Commerciale

Conditions & Salaire

- Poste à pourvoir en CDD (6 mois) dès que possible
- Statut Non Cadre.
- Salaire : 2200 €brut mensuel