



## Offre d'emploi : Technico-commercial(e) sédentaire

Lieu : Bruz (35), près de Rennes | CDI | 40h

### ✓ Qui sommes-nous ?

**Le Verre Fluoré (LVF)** est une entreprise dynamique et innovante de plus de 25 collaborateurs, implantée en Bretagne, à proximité de Rennes. Forte de près de 50 ans d'expertise, LVF est reconnue mondialement comme un acteur de référence dans le domaine des fibres optiques spéciales.

Pionnière dans la fabrication de verres et de fibres optiques à base de fluorures et de germanate, ainsi que leur assemblage, l'entreprise s'appuie sur un savoir-faire unique pour concevoir des solutions de haute technologie, utilisées dans des domaines variés : médical, spectroscopie, astronomie, environnement, communications, industrie, aérospatial, ou encore défense. Grâce à la maturité de ses produits, LVF s'impose aujourd'hui sur de nouveaux marchés industriels, moteurs d'une croissance soutenue.

Profondément attachée à l'innovation, LVF investit continuellement dans la recherche et le développement pour rester à la pointe de son secteur et anticiper les besoins de demain. L'entreprise porte également une attention particulière à son ancrage local et à l'éthique de ses marchés, en favorisant les applications à forte valeur ajoutée technologique et sociétale.

Leader mondial dans son domaine, LVF poursuit son développement et renforce son équipe commerciale.

### ✓ Finalité de l'emploi :

Au sein de notre équipe commerciale basée à Bruz (35), vous jouerez un rôle clé dans la gestion des demandes entrantes, la promotion de notre gamme de produits, et le soutien au développement commercial à l'international.

### ✓ Vos missions principales :

- **Traitement des demandes entrantes :**
  - Analyse des besoins techniques clients
  - Élaboration d'offres de prix
  - Accusé de réception des commandes
  - Lancement des ordres de préparation
  - Coordination avec les experts techniques en cas de demande spécifique
- **Gestion des expéditions :**
  - Vérification de la conformité entre commande et colis
  - Génération des documents associés (factures, documents de douane...)
  - Organisation des enlèvements
- **Suivi administratif et relation client :**
  - Accueil téléphonique et gestion des livraisons
  - Mise à jour des fichiers de suivi clients
  - Relances commerciales
  - Appui à l'ingénieur commercial dans le développement du portefeuille
- **Communication et image de marque :**
  - Participation ponctuelle à des salons professionnels
  - Contribution à la mise à jour du site web et des réseaux sociaux

Ce poste est sédentaire et les déplacements sont exceptionnels.

## Profil :

- Formation **Bac+2** en **optique, physique** ou domaine équivalent
- Expérience de **2 ans minimum** en vente ou support de produits optiques/photoniques
- Solides capacités relationnelles et goût du contact client
- **Anglais courant (niveau B1 minimum)** indispensable à l'écrit et à l'oral (marchés majoritairement internationaux)
- À l'aise avec les outils bureautiques, et idéalement familiarisé(e) avec les CRM/ERP

Vous serez formé(e) aux spécificités de notre large gamme de produits (verres, fibres optiques, assemblages...).

## Qualités attendues :

- Sens de l'écoute et capacité à reformuler un besoin technique
- Organisation, autonomie et rigueur
- Curiosité, dynamisme et esprit d'équipe
- Ténacité et goût du challenge commercial

## Ce que nous proposons :

- Rémunération brute à partir de 2471€/mois, selon profil
- Poste en CDI (cotation C6 – Convention collective de la métallurgie 35/36)
- 40h hebdomadaire (8h-17h)
- Avantages :
  - Intéressement
  - Tickets restaurant
  - CESU (garde d'enfants de moins de 3 ans)
- Un environnement de travail stimulant, au sein d'une PME à dimension humaine, tournée vers l'innovation et l'international.

Transmettre CV et motivation à [candidature@leverrefluore.com](mailto:candidature@leverrefluore.com)

*LVF promeut l'égalité des chances et reste fidèle à ses valeurs en prenant des décisions de recrutement basées sur votre expérience et vos compétences, et en luttant contre toute forme de discrimination.*

**[www.leverrefluore.com](http://www.leverrefluore.com)**