

QUI SOMMES-NOUS :

Spécialisée dans le développement, la production et la vente de composants semi-conducteurs RF, hyperfréquences et millimétriques pour applications Télécom, Espace, Défense, Automobile et ISM, **United Monolithic Semiconductors** implantée en France (Villebon) et en Allemagne (Ulm) est une joint venture créée en 1996 entre **THALES** et **AIRBUS Defence and Space**.

VIE – Singapour Technical Sales Engineer F/H

UMS recrute actuellement un Ingénieur technico-commercial en contrat "VIE".

Basé à Singapour, vous serez chargé d'identifier, de développer et de soutenir les opportunités commerciales avec les partenaires de distribution/représentation et les clients directs.

Ce poste sera placé sous la responsabilité de notre directeur régional des ventes pour l'Asie, en interface interne avec le service clientèle, les ingénieurs produits les équipes marketing et en interface externe avec les distributeurs, les représentants et certains clients directs d'UMS.

QUI ETES-VOUS ?

- Diplôme de master/école d'ingénieur dans une discipline technique ou commerciale pertinente
- Première expérience en matière de développement commercial et de vente dans un secteur à orientation technique
- Expérience internationale en Asie de préférence
- Expérience technique dans le domaine des semi-conducteurs et des composants RF
- Bilingue français/anglais, le mandarin est un atout.

CE QUE NOUS POUVONS ACCOMPLIR ENSEMBLE :

- Contribuer avec l'équipe commerciale au développement des affaires avec les distributeurs, les représentants et les grands comptes
- Assurer la fidélisation et la satisfaction des clients
- Procéder à des évaluations régulières des ventes avec nos partenaires
- Coordonner et organiser des réunions sur les produits et des formations pour les partenaires afin de garantir une connaissance approfondie des caractéristiques des produits
- Travailler avec UMS, les services d'ingénierie et de vente des distributeurs et des représentants pour assurer la conception des produits UMS
- Fournir à l'équipe marketing des informations sur les clients : concurrence, produits et besoins technologiques
- Fournir des mises à jour régulières et précises des prévisions mensuelles
- Participer à des expositions et à des événements spéciaux
- Développer et maintenir la connaissance des produits, des applications et des services d'UMS