

Product Lines Marketing & Business Development Manager H/F



Tronics Microsystems est une division du groupe "Temperature & Pressure Sensors" de TDK/EPCOS et un leader technologique reconnu dans le domaine des nano & microsystèmes à haute valeur ajoutée. S'adressant à des marchés en forte expansion du fait de la miniaturisation croissante des systèmes électroniques, la société fournit des produits MEMS sur-mesure ou standards notamment pour les secteurs de l'industrie, l'aéronautique, la sécurité et le médical. Fondée en 1997, Tronics est située à Crolles, près de Grenoble (38) et à Dallas, Texas (Etats-Unis), et compte environ 100 collaborateurs, dont la plupart sont ingénieurs et scientifiques.

La société souhaite capitaliser sur sa nouvelle dynamique de développement et sur l'attractivité de ses capteurs inertiels afin de poursuivre son développement commercial : c'est dans ce contexte que nous recrutons un(e) Manager Marketing & Business Development pour nos lignes de produits standards inertiels.

Lieu du poste : au siège de la Société, à Crolles (20km de Grenoble)

Mission :

Rattaché(e) au Directeur Marketing & Business Development, le(la) Product Lines Marketing & Business Development Manager est responsable du positionnement et du développement commercial des lignes de produits inertiels de Tronics (gyroscopes et accéléromètres). Il(elle) a en charge de définir le marketing mix des lignes de produits existantes et à venir :

- Identification des segments de marché porteurs et des applications cibles
- Définition de la politique de produits et des avantages compétitifs sur les différents marchés visés
- Définition de la politique de prix des produits et positionnement face à la concurrence
- Définition et gestion des programmes et outils de promotion des produits (brochures, salons, web, ...)
- Formation des forces de vente et des distributeurs

Le(la) Manager aura aussi en charge la définition des nouveaux produits :

- Identification des nouveaux besoins des comptes clés et des prospects en relation avec les équipes Marketing sectorielles du groupe TDK
- Spécification de nouveaux produits et création des business plans associés en vue d'initier de nouveaux développements par les équipes techniques

Il(elle) aura aussi en charge la coordination des politiques produits avec TDK-Invensense (autre filiale du groupe TDK commercialisant des produits inertiels).

Le(la) Manager interviendra dans les négociations de programmes de customisation pour le compte de clients clés.

Compétences requises :

- Au moins 10 années d'expérience dans le Marketing ou le Business Development de capteurs (idéalement de gyroscopes et/ou d'accéléromètres)
- Capacité à conduire des affaires dans un environnement technologique
- Curiosité, écoute et capacité de synthèse sur des sujets techniquement complexes
- Qualité de présentation et de rédaction, capacité à interagir avec le Management et les équipes de conception
- Interactions et négociations fréquentes avec des clients, incluant de nombreux déplacements à l'étranger

Profil recherché :

- Formation : BTS ou DUT Instrumentation ou Master en Electronique
- Formation complémentaire et expérience en Marketing et Vente de produits technologiques
- Langues : bilingue français et anglais demandé

Merci d'adresser vos candidatures à l'attention de Rosa PELLET (rosa.pellet@tronicsgroup.com)

Tronic's Microsystems SA · A TDK Group Company

98 Rue du Pré de l'Homme, 38926 Crolles Cedex, France · www.global.tdk.com · www.tronicsgroup.com

Public Limited Company with Management Board and Supervisory Board · Capital of EUR 3,685,608

Registered in the Grenoble trade and companies register under number 412 152 019

ENVISION MEMS | DELIVER MEMS