MB TEAMTALK

Portrait de Florian Goubert, Ingénieur Technico-Commercial (ITC)

Comment décrirais-tu ton rôle et tes missions au quotidien ?

Mettre mon expertise en Test & Mesure au service des clients pour concevoir des solutions techniques adaptées, tout en développant l'activité commerciale de mon périmètre. Un rôle alliant expertise technique, relation client, suivi de projet et satisfaction client.

Qu'est-ce qui te plait et te motive le plus dans ce que tu fais ?

C’est le plus beau métier du monde, car il nous met en contact avec des personnes passionnées & passionnantes, et nous permet de découvrir de belles réalisations existantes, dans des domaines aussi variés.

Il est possible de se retrouver un jour sur une chaine d’assemblage d’avions, et le lendemain, dans un laboratoire de recherche à la pointe de l’électronique.

Quelles compétences as-tu développées depuis ton arrivée chez MB Electronique ?

N’ayant pas de formation commerciale initialement, j’ai développé des compétences commerciales depuis mon arrivée chez MB Electronique, grâce à un plan de formation mis en place dès ma première année.

Au-delà de ça, la mission implique une grande autonomie et beaucoup d’organisation.