

Directeur Service Après-Vente H/F

📍 Peynier – Proche d'Aix-en-Provence

📄 **CDI**

Envie de contribuer à des solutions high-tech dans le secteur des semiconducteurs et de l'électronique avancée ? Rejoignez-nous pour façonner l'avenir de IBS !

Ion Beam Services est une société de haute technologie internationale en pleine croissance, implantée près d'Aix-en-Provence (Peynier), aux Etats-Unis, en Ecosse et à Singapour.

Créée en 1987, nous avons développé une expertise spécifique dans la conception d'équipements et de composants électroniques permettant de mettre les nanotechnologies au service de l'industrie du semi-conducteur.

Notre expertise dans l'implantation ionique permet de couvrir chaque étape de la R&D à la production. Grâce à nos services de fabrication d'équipements, maintenance et développement de procédés, nous offrons des solutions innovantes couvrant l'ensemble de la chaîne de valeur.

Vos missions :

Vous serez responsable de la performance globale des activités after-sales, depuis l'installation et la qualification des équipements jusqu'au support technique, incluant les contrats de maintenance et le développement de l'activité service.

- Vous piloterez les équipes terrain et contribuerez directement à la disponibilité, la fiabilité et la performance des équipements chez nos clients.
- Structuration de l'équipe et organisation des activités de façon optimale.
- Garantir une transition fluide entre les phases d'installation, de qualification, de formation des clients jusqu'à la mise en production.
- Garantir le respect des engagements contractuels et des SLA clients.
- Développer les contrats de maintenance et de services.
- Assurer un haut niveau de disponibilité et de performance des équipements.

- Gestion des garanties et fiabilité des équipements.
- Travailler en étroite collaboration avec les équipes d'ingénierie et de qualité pour améliorer la fiabilité du produit.
- Identifier des opportunités de revenus aftermarket (pièces de rechange, mises à niveau, services).

Votre profil :

Formation et expériences :

- Diplôme d'ingénieur ou équivalent (microélectronique, électronique, mécanique ou instrumentation).
- Minimum 5 ans d'expérience dans l'industrie des équipements semi-conducteurs ou domaines connexes.
- Expérience confirmée dans les activités après vente, maintenance et service clients.
- Anglais courant impératif.

Les compétences attendues :

Bonne compréhension des équipements de haute technologie (idéalement semi-conducteurs) et des contraintes associées (vide, procédés, maintenance avancée).

Capacité à structurer et développer les offres de service (contrats de maintenance, pièces de rechange, rétrofits), avec une forte orientation business et rentabilité.

Collaboration étroite avec les équipes R&D, ingénierie, production et commerciales pour améliorer la fiabilité des équipements et la satisfaction client.

Capacité à gérer des opérations techniques complexes à l'international.

Ce qui peut être un plus :

- Expérience dans la transformation d'une organisation Service Après Vente (process, outils, structuration des équipes).

Pourquoi nous rejoindre ?

Chez IBS, nous cultivons l'envie d'apprendre, d'innover et de progresser ensemble. Vous évoluerez dans un environnement en forte croissance, de haute technologie et en constante évolution. Le professionnalisme et le développement des compétences sont au cœur de nos valeurs.

Rejoindre IBS, c'est intégrer une équipe à taille humaine portée par la technicité et le goût du défi.