

Business developer BtoB H/F

Notre entreprise :

Notilo Plus est une jeune société innovante basée à Lyon, dont l'objectif est de développer et commercialiser des drones sous-marins autonomes. La société finalise la conception de son premier produit BtoC iBubble (<https://ibubble.camera>) et cherche en parallèle à se développer sur le marché BtoB.

Vos missions :

- Etude de marché / market sizing
- Veille concurrentielle
- Contribution à la réflexion stratégique BtoB
- Participation aux salons professionnels
- Intégration de Notilo Plus dans les réseaux géographiques et professionnels pertinents
- Prospection téléphonique auprès de clients de catégories différentes (de la PME au grand compte)
- Recueil du besoin technico-fonctionnel
- Interface avec l'équipe technique pour vérifier la faisabilité des besoins exprimés
- Organisation de démonstrations techniques de la solution Notilo Plus
- Rédaction d'offres technico économiques
- Closing de contrats sous la supervision du CEO

Profil :

Niveau Bac+5 ; Ingénieur de préférence, ou commercial avec une bonne aisance avec la technique. La formation sur les spécificités du produit / marché sera réalisée en interne. 3 années d'expérience minimum, si possible dans un poste similaire (biz dev en BtoB sur des produits hardware et / ou software innovants) avec des résultats tangibles – une prise de référence sera effectuée.

La connaissance du milieu marin ou des drones est un plus, mais est moins importante que l'envie du candidat.

Le candidat devra posséder un bon relationnel, une flexibilité et une envie de travailler dans un environnement startup passionnant mais exigeant.

Anglais courant nécessaire. Utilisation avancée des outils Office.

Poste basé à Lyon, avec des déplacements en France principalement. Permis de conduire nécessaire.

Package :

40 000€ brut annuel, plus variable sur objectifs fixés à la fin de la période d'essai.

Merci d'envoyer votre candidature à rh@ibubble.camera