

Sales Representative Dive Centers Europe H/F

Notre société :

Notilo Plus est une jeune société innovante basée à Marseille et Lyon qui développe des solutions autonomes sous-marines. Notre société lance actuellement son 1^{er} produit B2B2C, iBubble, le 1^{er} drone sous-marin autonome et sans-fil qui suit et filme les plongeurs lors de leurs aventures sous-marine, et peut également être utilisé comme outil d'exploration et d'inspection (<https://ibubble.camera>). iBubble est actuellement en phase de lancement et nous recherchons un(e) commercial(e) afin de faire des démonstrations et vendre iBubble aux centres de plongées et resorts en Europe.

Description du poste :

Rattaché au Directeur Commercial, vous développerez les ventes de nos produits auprès des centres de plongée et vous rendrez nos clients potentiels enthousiasmés par les produits que nous offrons. Nous recherchons un(e) commercial(e) capable d'acquérir rapidement une connaissance approfondie de nos produits et de faire des démonstrations produits. Si vous aimez les défis et avez une connaissance des produits technologiques et de l'industrie de la plongée sous-marine / resort / yachting, nous sommes impatients de recevoir votre CV.

Missions:

- Présenter, promouvoir et vendre les produits à des clients existants et potentiels en utilisant des arguments solides
- Génération de leads qualifiés grâce à la prospection téléphonique
- Organiser les démonstrations fonctionnelles et techniques d'iBubble
- Atteindre les objectifs et les résultats de vente convenus dans les délais prévus
- Effectuer une analyse coûts-avantages et des besoins des clients existants / potentiels pour répondre à leurs besoins
- Participer aux salons B2C/B2B et à des événements liés à notre marché pendant la semaine de travail et le week-end, au besoin.
- Déplacements professionnels fréquents - vous voyagerez plus de 50% du temps
- Accélérer la résolution des problèmes et plaintes des clients pour maximiser la satisfaction
- Coordonner l'effort de vente avec les membres de l'équipe et les autres départements
- Analyser le potentiel du territoire / marché, suivre les ventes et l'état d'avancement des deals
- Fournir à la direction des rapports sur les besoins des clients, les problèmes, les intérêts, les activités concurrentielles et le potentiel de nouveaux produits et services.

Profil:

- Plongeur professionnel Scaphandrier Classe I Mention B
- Expérience de vente sur le marché de la plongée sous-marine et/ou des resorts et/ou du yachting
- Capacité forte à travailler à distance et être en déplacement
- Excellent relationnel, de la flexibilité et une envie de travailler dans un environnement startup passionnant et exigeant.
- Excellente connaissance des processus de ventes
- Un engagement sur l'excellence du service client
- Maîtrise de l'anglais obligatoire (courant à l'écrit comme à l'oral)

Salaire : selon profil

Poste basé à Marseille