

Stage Business Development H/F

Notre entreprise :

Notilo Plus est une jeune société innovante basée à Marseille et à Lyon, dont l'objectif est de développer et commercialiser des drones sous-marins autonomes.

Nos solutions utilisent les dernières technologies en matière d'intelligence artificielle pour capturer et exploiter des images et des données à haute valeur ajoutée en milieu sous-marin.

Notre société lance actuellement ses deux premiers produits :

- iBubble <https://ibubble.camera>, le 1er drone sous-marin autonome et sans-fil qui suit et filme les plongeurs lors de leurs aventures sous-marine
- Seasam <http://seasam.notiloplus.com>, outil professionnel d'exploration et d'inspection

Description du poste :

Dans le cadre du développement commercial de Notilo Plus, nous recherchons un ou plusieurs stagiaires pour prospecter et développer nos segments de marché. Tu auras pour but de développer le réseau de prospects et partenaires de Notilo Plus et de les convertir en ventes, à travers les actions suivantes :

1) Stratégie

- Participer à l'élaboration de la stratégie commerciale
- Identifier des opportunités de Business
- Identifier des opportunités d'actions marketing (salons pertinents, congrès etc)

2) Prospection

- Développer un réseau de partenaires et prospects
- Conduire auprès des clients les actions de prospection et de détection de nouvelles affaires
- Réaliser des actions de présentation des offres professionnelles proposées par Notilo Plus
- Participer à des forums, salons spécialisés

3) Compréhension des besoins

- Identifier des besoins des prospects et proposer des offres adaptées aux besoins clients
- Contribuer à la réponse aux dossiers de pré-qualification et de consultations d'appels d'offres, en collaboration avec l'équipe Sales et en lien avec les fonctions support (Juridique, Technique...)
- Gérer le CRM : inscription des nouveaux contacts obtenus

4) Transformation des leads

- Suivre les relations : follow-up, construction de la relation, suivi des opportunités dans le sales funnel
- Participer aux réunions de négociation
- Assurer le reporting (Business Review)

Déplacements en France et à l'étranger à prévoir.



Formation & Compétences requises :

Stagiaire M1, césure ou fin d'étude école de commerce ou double diplôme ingénieur-commerce.

Tu es autonome dans ton travail, aime prendre des initiatives. Contacter des inconnus ne te fait pas peur pour développer tes segments de vente. Tu es rigoureux dans la gestion de tes opportunités.

De relationnel facile, tu as une orthographe irréprochable en français et un niveau d'anglais bilingue ou courant. Ce dernier point est très important car 80% de notre marché est à l'international.

Le produit étant innovant et technique, dialoguer avec des clients ingénieurs est un challenge qui te motive.

Si l'aventure startup t'intéresse, n'hésite plus à postuler ! Aucune lettre de motivation n'est nécessaire.

Envoie ton CV à l'adresse rh@ibubble.camera et répond simplement aux quelques questions ci-dessous.

Si ton profil retiens notre attention nous te recontacterons pour un entretien par téléphone, puis un entretien dans nos locaux à Lyon ou Marseille.

Poste basé à Lyon ou Marseille. Début dès que possible.