
BUSINESS DEVELOPMENT

Notilo Plus est une jeune société innovante basée à Marseille et Lyon, dont le but est la connaissance et la protection du milieu sous-Marin. Elle développe des solutions sous-marines autonomes et intelligentes. Notre société lance actuellement ses deux premiers produits :

- [iBubble](#), le 1er drone sous-marin autonome et sans-fil qui suit et filme les plongeurs lors de leurs aventures sous-marine
- [Seasam](#), outil professionnel d'exploration et d'inspection.

Start-up en forte croissance, nous recherchons des talents pour agrandir notre équipe.

Descriptif du poste

Notilo Plus lance [Seasam](#), sa gamme de drones dédiées aux inspections professionnelles. Capables d'être filoguidés (Remotely Operated Vehicle ou ROV) ou de réaliser des inspections de manière autonome, ce produit est adaptable aux besoins du client : ajout de capteurs, de scénarios d'inspection, reconnaissance d'espèces...

Seasam est adapté pour de nombreux marchés, dont l'inspection d'infrastructures immergées, de coques de navires, sauvetage en mer, océanographie et recherche.

Intégré au sein de l'équipe Sales Industry, vous développerez les ventes du produit Seasam sur votre périmètre d'activité, en étendant et animant vos réseaux de prospects et/ou de revendeurs.

Véritable défricheur/se, entrepreneur/e dans l'âme, vous vous posez en permanence les questions suivantes : quel produit sera le plus adapté sur mon marché ? Comment vérifier mes hypothèses commerciales ? Comment faciliter les ventes ?

Nous recherchons un talent capable d'acquérir rapidement une connaissance approfondie de ce produit à haute technicité, et d'être à l'écoute des besoins du client pour y répondre au plus juste. Si vous aimez les défis, le travail sur le terrain (démonstrations, formations des clients...), et avez une connaissance des produits technologiques et de l'industrie sous-marine, nous sommes impatients de recevoir votre CV.

Missions:

- Présenter, promouvoir et vendre les produits à des clients existants et potentiels en testant la solidité des arguments commerciaux. Plus de 3 ans d'expérience requise en business development ou entrepreneuriat
- Focaliser les efforts de vente en étudiant le volume existant et potentiel des prospects et revendeurs
- Générer des leads qualifiés grâce à la prospection téléphonique

- Organiser les démonstrations fonctionnelles et techniques de Seasam
- 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 recherché

- Master/Bac+5 en Commerce ou Ecole d'Ingénieur généraliste
- Minimum de 3-5 d'expérience, de préférence dans la vente de produit personnalisé d'un fabricant de matériel ou en entrepreneuriat de produits techniques
- Une connaissance de nos marchés serait un plus, par exemple la connaissance d'un ou plusieurs secteur(s) de l'industrie subaquatique, etc.
- 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.
- Un goût pour les solutions innovantes à forte technicité
- Maîtrise de l'anglais obligatoire (courant à l'écrit comme à l'oral)

Informations complémentaires

- Catégorie : Business > Business Development
- Bureau : Lyon ou Marseille, France

- Niveau d'études : Bac +5 / Master
- Expérience : > 3 ans
- Type de contrat : CDI
- Date de début : dès que possible