

## Stage Business Development B2B 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 :

Nos drones sous-marins peuvent être utilisés pour des applications industrielles : inspection d'ouvrage d'art, de coques de navires commerciaux, de filets d'aquaculture, support au sauvetage de victimes, automatisation des missions d'océanographie...

Dans le cadre du développement commercial de SEASAM, la gamme de produit "pro" (voir le site [seasam.notiloplus.com](http://seasam.notiloplus.com)), nous recherchons un ou plusieurs stagiaires pour prospecter et développer certains segments de marché, par exemple :

- sauvetage - secourisme
- navires commerciaux
- travaux sous-marins
- éoliennes offshore
- aquaculture

Pour le développement de ces 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. Prospection

- Participer aux travaux de recherche de partenaires et prospects, avec le support de l'équipe Sales.
- Conduire auprès des clients les actions de prospection et de détection de nouvelles affaires.
- Participer à des forums, salons spécialisés.
- Suivre les relations : follow up, construction de la relation, suivi des opportunités dans le sales funnel, inscription des informations obtenues dans le CRM.
- Participer aux réunions de négociation et de closing.
- Assurer le reporting (Business Review).

#### 2. Marketing

- Identifier des opportunités d'actions de communication (salons pertinents, congrès etc).
- Contribuer au développement des outils supports aux actions commerciales (contenu site web, réseaux sociaux, vidéos, supports de présentation...)

#### 3. Compréhension des besoins produits

- Identifier des besoins des prospects et compréhension des technologies adaptées aux clients.



- Contribuer à la réponse aux dossiers de pré-qualification et de consultations, en collaboration avec l'équipe B2B et en lien avec les fonctions support (Juridique, Technique,...) ; et cela en conformité avec la stratégie B2B de NotiloPlus.

Le stage sera l'occasion pour toi de gérer ton propre projet de façon autonome (gestion de ton planning de RDV, de tes déplacements sur des salons, transformation des opportunités en lead et suivi des relations) en fonction d'objectifs qualitatifs et quantitatifs définis par ton équipe.

**Formation & Compétences requises :**

Profil : Stagiaire de fin d'étude M2, césure ou double diplôme ingénieur-commerce.

Tu es autonome dans ton travail, et aime prendre des initiatives. Contacter des inconnus ne te fait pas peur pour développer ton segment de vente, et tu n'hésites pas à aller sur le terrain pour faire des démonstrations de ton produit. 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. Rassure-toi, nous assurerons ta formation dès ton arrivée pour que tu sois autonome le plus rapidement possible.

Si l'aventure startup t'intéresse, n'hésite plus à postuler !

Pour postuler, \*aucune lettre de motivation n'est nécessaire\*

Envoie ton CV.

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

Pour toute questions, contacte l'adresse [rh@ibubble.camera](mailto:rh@ibubble.camera)

Poste basé à Marseille ou Villeurbanne.