

I

DESCRIPTIF DE POSTE: INTERNATIONAL BUSINESS DEVELOPMENT MANAGER H/F

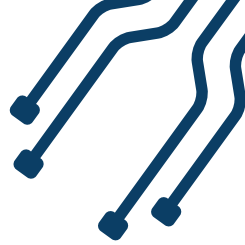
Présentation de la société

IADYS conçoit, développe et commercialise des innovations à la croisée de l'Intelligence Artificielle et de la Robotique. La startup s'engage pour la préservation de l'environnement marin avec notamment le Jellyfishbot : un petit robot capable de collecter les déchets et les hydrocarbures à la surface de l'eau. Ce robot est une solution efficace et flexible pour la dépollution des plans d'eau abrités. A l'origine destiné aux ports, marinas, lacs, canaux et bases de loisirs notre Jellyfishbot est de plus en plus utilisé dans le secteur industriel notamment dans la pétrochimie afin de collecter les granulés plastiques industriels et les hydrocarbures. Des acteurs majeurs du secteur en ont fait l'acquisition comme Dow Chemical ou ExxonMobil. IADYS est en pleine croissance avec plus de 85% de son chiffre d'affaires à l'export. L'Amérique du Nord et le Proche et Moyen-Orient sont actuellement les principales cibles commerciales de notre société.

Dans le cadre d'un remplacement de congé maladie, la société cherche à recruter un(e) Responsable Développement Commercial International en CDD du 8 janvier au 30 juin 2024 pouvant déboucher sur un CDI en fin de mission. Rattaché(e) à la Direction commerciale, votre mission sera de conduire les actions de prospection de la société aux Etats-Unis et au Proche et Moyen-Orient, principalement en anglais ;

Le poste est à pourvoir au siège à Roquefort-la-Bédoule (13), où vous rejoindrez une équipe jeune, dynamique et passionnée par son environnement, ses métiers et ses domaines d'expertise. C'est une mission primordiale au sein de la société qui permettra d'accompagner au mieux le développement de l'entreprise à l'international.

A la fin de la mission le candidat qui aura donné satisfaction se verra offrir la possibilité d'intégrer la société en CDI pour un poste de Middle East Sales Manager, basé au Proche et Moyen-Orient.



Les différentes missions

PROSPECTION ET VENTES

- Définition et mise en place du plan d'actions
- Conduite de démonstrations sur le terrain
- Suivi de nouvelles opportunités commerciales (suite aux salons, démonstrations, etc.)
- Acquisition de nouveaux clients, communication des nouveaux produits aux clients potentiels
- Optimisation des ventes clients existants
- Préparation et soumission d'appels à projets (UE) sur des projets d'innovation et /ou d'économie bleue
- Recherche de sponsors et de collaborations avec différents types de structures (institutionnelles, ONG, etc.)

EVENEMENTS, MARKETING

- Développement d'outils d'aide à la vente
- Participation à des conférences, des événements de l'industrie
- Organisation des stands sur les salons internationaux
- Déplacements à prévoir (50% du temps) à l'international dans le cadre de missions de prospections commerciales ou de salons internationaux

ANALYSE ET REPORTING

- Réalisation d'études de marchés
- Analyse et reporting des ventes

Profil

Vous êtes titulaire d'un bac+4/+5, vous avez déjà performé dans une expérience de prospection en B2B (2 années ou plus), idéalement dans les nouvelles technologies. Vous aimez travailler dans un esprit start-up. Votre français et votre anglais sont irréprochables et l'arabe littéraire serait un plus.. Vous avez à cœur de faire évoluer et d'accompagner les membres de votre équipe dans l'acquisition de compétences.

- Vous êtes autonome et vous sentez capable d'utiliser notre robot lors des nombreuses démonstrations sur le terrain qui sont le cœur même de votre mission.
- L'esprit d'équipe et d'analyse font partie de vos atouts. Vous êtes très intéressé(e) par les technologies propres. Comme nous, vous êtes sensible aux enjeux liés au développement durable, à l'environnement.
- Prêt(e) à rejoindre une startup engagée pour la préservation des océans ? Alors
- N'hésitez plus, envoyer nous votre CV et votre lettre de motivation.
- Salaire à négocier selon profil et expérience.