

OFFRE D'EMPLOI CDI

Responsable commercial France et Europe de l'Ouest

Présentation de la société

Que diriez-vous de rejoindre une start-up industrielle experte de la dépollution en utilisant l'IA et la robotique en environnement aquatique ?

Trouver du sens tout en mettant vos compétences d'Ingénieur commercial au service d'une start-up en forte croissance représente un vrai challenge pour vous ?

IADYS est une entreprise de robotique et d'intelligence artificielle au service de l'environnement. Créée en 2016, elle conçoit et fabrique des solutions robotisées innovantes dans le sud de la France, à Roquefort-La Bédoule.

La société propose des robots qui collectent les déchets flottants et les hydrocarbures à la surface de l'eau et mesurent différents paramètres de qualité de l'eau. Ils participent ainsi à dépolluer et préserver l'environnement et à protéger la biodiversité aquatique.

Déclinées en 3 gammes, Jellyfishbot, Jellyfishbot Expert et Mobile Oil Skimmer, les solutions IADYS sont utilisées dans plus de 25 pays.

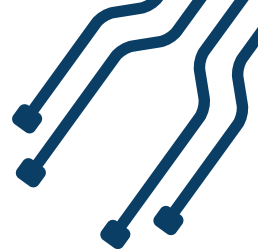
Présentation du poste

Directement rattaché·e au Responsable EMEA, vos principales missions seront les suivantes :

- Définir la stratégie commerciale pour la France et l'Europe de l'Ouest en ciblant les marchés prioritaires (pétrochimie, oil & gas, métallurgie, chantiers navals, loisirs nautiques) ;
- Structurer la stratégie Go-to-Market en combinant vente directe et animation d'un réseau de distributeurs adaptée aux spécificités locales ;
- Identifier les opportunités de croissance grâce à une veille marché active et la participation à des salons et démonstrations ;
- Prospector les nouveaux clients, identifier les nouveaux distributeurs tout en augmentant le panier moyen des clients existants ;
- Être en lien permanent avec la direction technique afin de répondre aux tendances et exigences des différents marchés de IADYS ;
- Promouvoir la visibilité de la marque IADYS avec l'équipe communication pour adapter les supports commerciaux via les réseaux sociaux et campagnes ciblées ;
- Participer à la structuration et à l'amélioration continue des processus (avant-vente, customer care, après-vente).

IADYS

IADYS SAS au capital de 20 914,00 €
Immeuble LIBER 1 N°209, ZA Le clos du rocher, 13830 Roquefort-la Bédoule, France - +33 (0)9 87 03 65 47
822.704.532 RCS Marseille - SIRET 822 704 532 00024 - APE 7112B - TVA FR18822704532
www.iadys.com



Profil recherché

De formation Bac+5 idéalement de type école d'Ingénieur avec une formation commerciale supplémentaire, vous avez une expérience significative en commerce international, dans la vente de solutions techniques, mécatroniques ou industrielles.

Vous aimez vous déplacer régulièrement sur votre zone, votre appétence pour les produits techniques n'est plus à prouver.

Vous avez une appétence pour le développement commercial, la capacité à mettre un place un plan d'action précis, l'animation de clients grands comptes.

Vous faites preuve d'agilité et d'intelligence commerciale, votre capacité à décrypter les processus décisionnels des clients est un point fort chez vous.

Votre autonomie, votre rigueur et votre capacité d'adaptation seront des atouts pour pouvoir évoluer dans cette start-up en forte croissance.

Vous parlez anglais couramment, une seconde langue européenne serait un plus.

Vous avez besoin de trouver du sens dans votre métier, vous recherchez une équipe soudée, bienveillante et performante, ce poste est fait pour vous.

Caractéristique de l'offre

Type de contrat : Contrat à durée indéterminée

Lieu de travail : Roquefort-la Bédoule (Bouches-du-Rhône)

Contact : Charles Richardson - Fabien Villeton f.villeton@charlesrichardson.fr

Type d'emploi : Temps plein