

ANNONCE EMPLOI : BUSINESS DEVELOPER(S) FRANCE (CDI)

A propos de nous

Technis est une start-up technologique franco-suisse, fondée en 2016 par des ingénieurs de l'EPFL. Nous avons décidé de transformer les marchés de l'analyse des flux (comptage), de la santé connectée et du sport augmenté en proposant des solutions de sols intelligents. Nous associons hardware, software et Intelligence Artificielle pour résoudre les problèmes de nos clients. Couronnée par 17 prix de l'innovation, Technis est une start-up technologique franco-suisse, fondée en 2016 par des ingénieurs de l'EPFL. Nous avons décidé de transformer les marchés de l'analyse des flux (comptage), de la santé connectée et du sport augmenté en proposant des solutions de sols intelligents. Nous associons hardware, software et Intelligence Artificielle pour résoudre les problèmes de nos clients.

Nous avons réalisé une levée de Série A cet été et nous renforçons notre équipe vente pour accélérer notre croissance. Notre équipe est composée d'un groupe dynamique de personnes aux expériences et connaissances variées en termes de technologies les plus récentes. Notre vision est d'offrir à chaque membre la possibilité d'améliorer à la fois ses compétences techniques et ses compétences générales, tout en étant mis au défi dans le processus de développement quotidien.

Votre Mission

- Développer, planifier et implémenter des stratégies de ventes afin d'encourager la croissance de la société en fonction de KPIs
- Négocier et rédiger des conventions de partenariats et / ou ventes
- Gérer un budget de ventes et le surveiller
- Récupérer, développer, et gérer avec soin un portefeuille de clients et partenaires existants
- Prospector de nouvelles cibles sur différents secteurs (géographiques et industriels)
- Représenter la société Technis en France (rendez-vous clients, salons physiques et virtuels)
- Partager un reporting hebdomadaire auprès de la direction commerciale
- Travailler en équipe avec les autres commerciaux, ainsi que les équipes de marketing et support
- Assurer une veille de marché pour identifier des opportunités de partenariats

Votre Profil

- Vous avez fait une école d'ingénieur ou de commerce (BAC +5)
- Vous avez une première expérience (2-3 ans) ou un parcours commercial confirmé (5 années ou plus) dans le secteur des ventes de produits et services technologiques
- Votre français et anglais sont courants (oral et écrit). Allemand et Italien un plus.
- Vous maîtrisez les outils informatiques et les logiciels de visioconférence
- Vous avez un permis de conduire

Vos qualités

- Vous êtes motivé, organisé, autonome, précis et capable de travailler en équipe
- Vous êtes de nature dynamique, curieuse et proactive
- Vous avez une excellente présentation orale et écrite, aisance relationnelle et maîtrise de la négociation commerciale
- Vous êtes force de proposition, de persuasion, et d'enthousiasme
- Vous recherchez un travail alliant mobilité, flexibilité et polyvalence

Ce que nous vous offrons

- Une opportunité d'intégrer une start-up en pleine expansion, avec des possibilités de mobilité internationale à terme
- Un environnement de travail conviviale et stimulant, favorisant la performance
- Un salaire fortement lié à la performance

OÙ ? Paris (avec déplacements à prévoir en France)

QUAND ? Immédiatement

DURÉE DU CONTRAT ? Indéterminé

merci d'envoyer un dossier complet avec votre CV ainsi qu'une lettre de motivation à jobs@mytechnis.com