

Axalon est à la recherche d'un Business Developer. Rejoignez-nous !

Présentation de l'entreprise

Pour répondre aux nouveaux enjeux de productivité et de qualité, les entreprises de l'industrie et du bâtiment doivent franchir le cap de la digitalisation. La maquette numérique 3D, qui intègre pourtant toute la complexité des produits issus de ces industries, ne sort pas des bureaux d'études aujourd'hui, faute de puissance suffisante. Cette fracture digitale, qui fragilise l'accès aux données et les échanges d'informations, est couteuse en temps, influe sur la qualité des produits finis, la fiabilité et la rentabilité des entreprises.

Axalon est une jeune startup fondée en 2016 dont la spécialité est de prolonger l'utilisation des maquettes numériques 3D les plus complexes en mobilité sur tablette, smartphone ou ordinateur. Plus besoin d'avoir recours à des stations de travail surpuissantes pour naviguer dans la maquette numérique 3D qui devient un véritable support interactif lors des phases opérationnelles (partage de documents, aide et traçabilité à la mise en œuvre, maintenance, diagnostic, etc.) ou pour la relation client. Axalon propose des applications personnalisées à destination des entreprises des secteurs du bâtiment et de l'industrie : aéronautique, aérospatiale, énergie, construction navale, industrie offshore, etc. Axalon propose également la possibilité d'intégrer son savoir-faire au travers de sa bibliothèque de visualisation des maquettes numériques 3D aux éditeurs de logiciels tiers.

Le siège social d'Axalon est situé à Lannion, en Bretagne. Le poste proposé sera basé à Lannion, Rennes ou Nantes.

Poste à pourvoir

Dans le cadre de son développement commercial, Axalon ouvre un nouveau poste.

Le candidat retenu aura comme missions de créer et développer son propre portefeuille clients, gérer les leads entrants en assurant la promotion et la commercialisation de notre offre sur différents secteurs. Il devra participer à l'élaboration et à la mise en œuvre de la politique commerciale et des méthodes marketing.

Les cycles de vente peuvent aller de quelques jours à quelques mois, impliquant éventuellement des phases de test et une approche de vente consultative. Le Business Developer sera en contact direct avec les utilisateurs finaux, les équipes techniques, les chefs de projet, les services des achats et les dirigeants. Le processus de vente demandera parfois de mener des démonstrations du produit.

Le poste requiert de la mobilité, des déplacements à Paris et en France sont à prévoir (rendez-vous prospects, clients, participation à des salons ou conférences métiers).

Une formation à nos solutions lui seront dispensés dès son arrivée.

Profil requis

Vous possédez un diplôme d'ingénieur ou de commerce et idéalement d'une expérience **de 2 ans ou plus** réussie dans la vente B2B, dans l'univers du logiciel ou de la prestation de services.

Vous êtes passionné par les nouvelles technologies et cherchez à développer votre expérience professionnelle de la vente au sein d'une startup.

Missions :

- Coordonner la stratégie commerciale et marketing et élaborer l'argumentaire commercial.
- Assurer une veille concurrentielle et technologique
- Identifier les contacts générateurs de leads et étudier le besoin client.
- Développer et gérer le portefeuille de clients.
- Assurer le suivi commercial des clients (points d'avancement, facturation).
- Assurer les présentations (démonstration sur site ou à distance).
- Négocier et closer les conditions contractuelles et optimiser les conditions de marges.
- Atteindre des objectifs de CA fixés au degré de satisfaction client voulu sur du business one-shot et récurrent (abonnement).
- Identifier les opportunités d'escalades de comptes dans une optique de fertilisation.
- Pour les projets conséquents, contribuer au service client après-vente en collaboration avec l'équipe technique pendant les phases de test et de déploiement.
- Contribuer aux fonctionnalités, expériences utilisateur et roadmap du produit en partageant les exigences du client avec l'équipe R&D.

Compétences :

- Culture de la vente de logiciels en B2B. Une bonne connaissance des besoins et des contraintes autour de l'usage industriel des maquettes numériques 3D serait un plus.
- Excellentes compétences de communication verbale et écrite.
- Fortes connaissances en marketing digital.
- Aligné avec nos valeurs de confiance, de connaissance, d'esprit d'équipe et de performance.
- Créatif, tenace et motivé par l'environnement startup et la culture entrepreneuriale.
- Maîtrise du français et de l'anglais.

Type de poste : CDI

Rémunération : Selon l'expérience, fixe + variable

Localisation : Lannion, Rennes ou Nantes, France

Contact : luc.klaine@axalon.fr