

Job description - Business Developer(euse) confirmé(e)

Follower Products est une « Start-up » française qui se positionne dans le domaine de la sécurité et de la traçabilité.

Nous concevons et commercialisons des solutions uniques sur le marché, basées sur les technologies IoT, pour détecter les vols, identifier les trafics illicites (ou marchés gris) et contrôler les flux logistiques dans le monde entier.

www.fp-sas.com

Dans le cadre de notre plan de développement ambitieux, nous recherchons un(e) **Business Developer(euse)** pour les marchés transport / logistique / industrie en France et à l'international

Vous reportez en direct au Directeur Général

Vos principales missions :

- Initier, développer commercialement et gérer de nouveaux clients, partenaires et prescripteurs
- Contribuer à l'élaboration d'offres commerciales innovantes en réalisant le montage de dossiers techniques, financiers et commerciaux, en lien avec les besoins et attentes du client
- Défendre vos offres lors de leur présentation au client et les négocier tant au niveau commercial que contractuel en étroite collaboration avec le management
- Alimenter le Retour d'Expérience (REX) pour améliorer les offres à venir, et notamment collaborer avec nos experts techniques
- Coconstruire le plan d'action commercial pour atteindre la croissance attendue sur les segments marché / clients sélectionnés
- Répondre aux appels d'offre
- Participer aux salons professionnels du secteur pour générer de nouveaux prospects
- Assurer la veille concurrentielle. S'informer régulièrement sur les marchés et tendances de l'industrie, les concurrents. Ce poste implique une forte présence sur le terrain avec des déplacements réguliers en France et à l'Étranger.

Ce poste est fait pour vous si :

- Business Developer(euse) expérimenté(e), vous avez une solide expérience (minimum 5 à 7 ans) de la vente de solutions à fort contenu technologique dans des environnements B-to-B exigeants. Une expérience de la vente de produits/systèmes couplés à des services, ou de « Solutions as a Service » (SaaS) est un véritable atout
- Véritable chasseur(euse) dans l'âme, vous avez un goût du challenge prononcé et une forte culture du résultat, et vous êtes capable en autonomie de déceler les opportunités commerciales et d'identifier les clients à forts potentiel

- Vous aimez tisser et entretenir un réseau solide ouvrant à des opportunités business sur le long terme.
- Vous êtes un(e) « Team player » naturellement enthousiaste, autonome et très à l'écoute, et vous démontrez rigueur, organisation et bonnes qualités relationnelles.
- Vous êtes très mobile, enclin(e) à aller à la rencontre de vos clients et partenaires, sur site ou lors d'événements de références du secteur, en France et à l'étranger

Vous avez de préférence évolué dans l'un ou plusieurs des secteurs suivants : Logistique, Transport, Automobile, Sécurité, Industries à forte valeur ajoutée

La maîtrise de l'anglais est indispensable pour accompagner notre développement international

Ce que nous offrons :

Rejoignez une entreprise dynamique pour contribuer à son développement, aux côtés des fondateurs, dès le début de l'aventure !

Ce que vous allez aimer en travaillant à nos côtés :

- Une entreprise inclusive, fondée par une femme
- Culture d'entreprise scientifique et d'excellence
- Des services reconnus et une solide image de marque
- Des acteurs majeurs de la Tech en France qui nous soutienne
- Un bel esprit d'équipe, de partage et d'entraide
- Participer un projet de croissance maîtrisé.
- Des perspectives d'évolution possibles, pour accompagner notre croissance

Conditions et avantages :

- Package de rémunération attractif, selon profil
- Localisation flexible, organisation du travail hybride en cohérence avec actualité commercial