

Intitulé du poste : Chargé d'affaires H/F**Description de l'entreprise**

IoTize est une startup spécialisée dans les solutions de connectivité pour l'Internet des Objets, principalement destinées à des applications industrielles.

Créée début 2017, IOTIZE est issue d'une spin off avec :

- La poursuite d'un projet R&D, amorcé en 2014 et issu d'un projet FUI, qui a conduit à la mise au point d'un socle technique décliné dans différentes gammes de produits et services pour l'IOT (qui représenteront à terme la majorité du CA de la Société). Ce socle technique a fait l'objet de plusieurs prix et brevets.
- La reprise d'une activité dans le domaine des outils de développement pour microcontrôleurs (compilateurs C, outils de debug et de programmation, ...) connue sous la marque Raisonance.

La Société compte actuellement 10 collaborateurs et porte l'ambition d'un développement rapide sur le marché en forte croissance de l'IOT, avec un doublement des effectifs dans les deux ans. Labellisée « Jeune Entreprise Innovante », IOTIZE vient de remporter le titre « Best Emerging Concept » au dernier NFC Forum de Londres.

Description du poste

Sous la responsabilité de l'Equipe de Direction, vous serez responsable du développement des ventes de nos 2 lignes de produits (TapNLink et TapNPass) pour des clients grands comptes et PME.

Vous aurez en charges les activités suivantes :

- Qualification et relance de contacts préexistants
- Recherche de nouveaux contacts
- Orientation du client vers les produits les mieux adaptés (en fonction de critères techniques et économiques).
- Propositions commerciales, négociation, contractualisation et suivi des ventes

Au travers des retours clients, vous serez également amené à proposer des adaptations de nos offres et des améliorations de nos supports de communication (brochures, site commercial, ...)

Vous travaillerez au démarrage en étroite collaboration avec les équipes Marketing et Support, puis prendrez progressivement une plus grande autonomie.

Profil attendu

- De formation au minimum Bac + 2 / 3, commerciale ou technique
- Connaissances générales d'au moins un des 3 secteurs suivants : semi-conducteurs, IOT, IT
- Compétences transverses et "savoir être"
 - Profil commercial
 - Aptitude à dialoguer avec des interlocuteurs aux profils variés (décideurs, prescripteurs, ingénieurs / développeurs)
 - Dynamique, autonome, sens de l'initiative
 - Motivation pour participer au développement d'une start-up
- Une expérience de la vente de produits techniques serait un plus
- Anglais technique

Type d'emploi CDI

Rémunération

- 40 à 55 k€ (selon profil et expérience)
- Un mécanisme d'intéressement sera mis en place à partir de 2019.

Localisation

- Poste basée à Montbonnot (38)
- Déplacements à prévoir en France et ponctuellement à l'étranger

Dossier de candidature (lettre + CV)

- Jobs@iotize.com