

MARKETING & BUSINESS DEVELOPMENT MANAGER

Type de poste : CDI Cadre Forfait 218 jours

Rattachement : CEO

PYXALIS

Pyxalis est une jeune société de 45 personnes spécialisée dans le développement et la vente capteurs d'images innovants et de solutions associées.

Après 12 ans d'existence, notre orientation stratégique est alignée avec les valeurs que nous portons centrées sur l'Humain et la Planète : au plus proche de nos clients, nous focalisons notre action sur 3 piliers marché principaux : la sécurité, la santé et la protection de l'environnement. Notre offre est la fois composée de produits réalisés à façon et d'autres disponibles sur étagères.

Dans un contexte de fort développement, nous recherchons **notre RESPONSABLE MARKETING et BUSINESS DEVELOPMENT** : capable d'analyser le marché et structurer notre approche clients, il s'appuiera sur un commercial junior, une responsable de communication pour démultiplier son action, et collaborera avec une équipe technique innovante dans une société où coopération et enrichissements mutuels sont nos fondements.

N'hésitez pas à nous contacter pour en savoir plus !

#Revenu #Business Development #Strategic & Product marketing #B-to-B #Customer Centric

MISSION

L'ensemble des activités marketing et business development de Pyxalis est sous responsabilité du **RESPONSABLE MARKETING et BUSINESS DEVELOPMENT** :

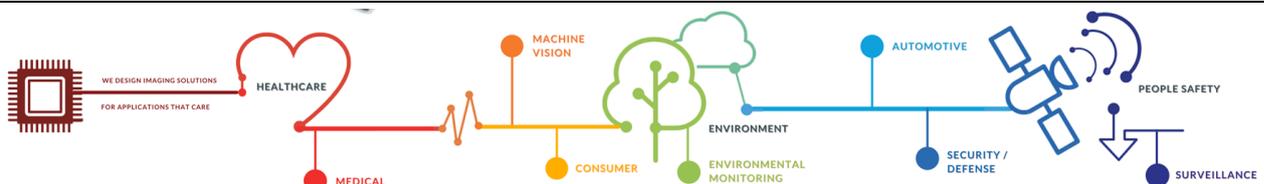
1. Marketing

En lien avec nos 3 piliers applicatifs et les valeurs que nous portons, le responsable M&BD a en charge l'analyse du marché et sa segmentation, prend en compte les avantages concurrentiels Pyxalis, pour déterminer les axes prioritaires, prospecter dans ce sens et générer les opportunités qui nous correspondent le mieux. Il contribue également à l'orientation des développements de produits et briques technologiques amonts.

2. Sales

Le responsable M&BD est en charge d'organiser la prospection commerciale en ligne avec la stratégie marketing élaborée en générant un nombre d'opportunités permettant de répondre voire dépasser les objectifs société (CA, booking...).

Il est également en charge de la réponse aux RFQs (Request for Quotation), de la négociation avec le Client en s'appuyant sur les contributeurs internes (équipe de développement, juridique...) et sur les processus qualité. Une fois l'affaire rentrée, il reste au contact du Client pour suivre ses enjeux, sa satisfaction et anticiper de nouveaux besoins.



Pour démultiplier l'effort commercial, il s'appuie sur un business development « junior » qu'il supervise, et ORGANISE l'animation et le suivi du réseau de représentants/distributeurs. Il contribue aux processus de forecasting et de prévisions budgétaires.

Pour faciliter la vente de nos produits et leur adoption et intégration par nos Clients, il s'appuie sur un ingénieur d'application senior (FAE).

LIENS DE COOPERATION PRINCIPAUX

Le titulaire aura des liens de coopération privilégiés sur son domaine de d'intervention avec :

- l'équipe business development qu'il manage,
- les contributeurs techniques aux RFQs,
- l'équipe administrative : ADV, finances, supply chain,
- l'ingénieur applications.

APTITUDES MANAGERIALES ET COMPORTEMENTALES

Un intérêt prononcé pour la technologie (« Deep Tech ») et l'imagerie, la relation Client en B-to-B, une proposition de valeur centrée sur des solutions innovantes,

Une adhésion forte aux valeurs Pyxalis et à la tenue des engagements, l'envie de travailler dans une structure à taille humaine où la coopération est clé,

Une grande adaptabilité aux situations, aux personnes (clients multiculturels, équipes techniques...), une capacité à négocier, trouver le compromis, tenir ses engagements,

Un regard nouveau sur la communication et la prospection en B2B, l'utilisation d'outils digitaux,

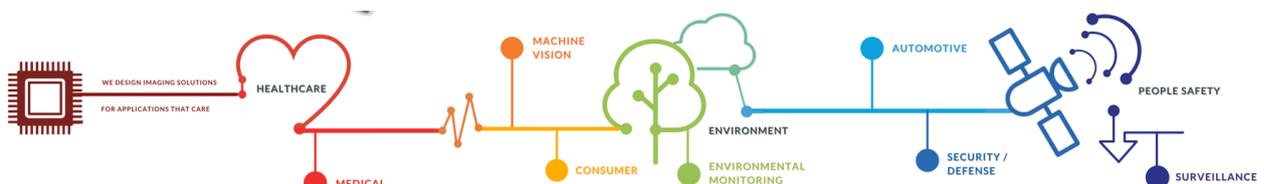
Une envie et aptitude à manager une équipe de taille réduite orientée business et clients.

EXPÉRIENCE PROFESSIONNELLE REQUISE

Une expérience précédente en marketing et business development dans le domaine des semiconducteurs et idéalement dans l'imagerie (5 ans +).

FORMATION ET COMPETENCES SPECIFIQUES

- Niveau bac+5 en Marketing, Management et Sales, un double cursus technique et business est un plus.
- Anglais lu, parlé, écrit, indispensable,
- Capacités réactionnelles,
- Outils requis : Suite Office, pratique d'un CRM,
- Connaissances en marketing digital est un plus,
- Le poste est basé à Moirans (38-Isère) et le travail à distance est possible.





PYXALIS, Centr'Alp, 170 rue de Chatagnon, 38430 MOIRANS-France

Contact :

DRH : recrutement@pyxalis.com

www.pyxalis.com

