

Créée en 2020, la start-up MOİZ propose des capteurs industriels IoT connectés (LPWAN) auto-alimentés et ambitionne de devenir un leader sur ce marché. Nos capteurs peuvent mesurer plusieurs paramètres simultanément (température, pression, météo, infrarouge, vibrations...), s'installent facilement et fonctionnent sans maintenance pendant 10 ans. Sans fils et sans piles, notre innovation permet d'alimenter des fonctions de calcul embarqué, d'augmenter l'intermittence des émissions, de faire du monitoring ou encore d'utiliser des protocoles radio tels que Nb-IoT ou LTE-M. Aujourd'hui nos clients sont des grands comptes, par exemple Rio Tinto et SNCF réseau.

Pour accélérer sa croissance, la start-up MOİZ recherche son futur business developer.

Vous souhaitez vous investir et être acteur d'un projet innovant et ambitieux avec des perspectives de croissance importantes à court/moyen terme. Vous vous épanouissez dans une structure à taille humaine, souple et réactive dans les processus de décision. Dans cet environnement agile vous occupez une place stratégique parmi les membres de la direction et êtes membre du comité de pilotage.

Mission

Après une formation aux produits de l'entreprise, vous élaborez une stratégie commerciale efficace. Rigoureux et orienté résultats, vous exécutez cette stratégie à la fois au sein des premiers marchés déjà identifiés et sur de nouveaux marchés que vous qualifierez. Dans un second temps, vous aurez la possibilité d'accompagner le développement des activités commerciales en recrutant une équipe commerciale que vous dirigerez, faisant ainsi évoluer vos fonctions vers un poste de directeur commercial. Vous assurez entre autres les missions suivantes :

- Développement de nouveaux comptes
- Participation à la fidélisation des comptes clients existants
- Pilotage de la structuration et de l'utilisation de l'outil CRM
- Participation à la stratégie de pricing
- Veille concurrentielle et proposition de développement de l'entreprise
- Réorientation des développements si nécessaires pour s'assurer du meilleur déploiement commercial
- Participation aux expositions et salons ainsi que, le cas échéant, à des présentations d'ordre technique et/ou commercial.

Le business developer est idéalement basé en région Auvergne Rhône-Alpes, et se déplace à hauteur de 30 % de son temps à l'échelle nationale et européenne (RDV clients et promotion de la start-up).

<https://moiz-eh.com/>

Profil

- Formation technique niveau Bac + 2/+3 minimum.
- Expérience(s) commerciale(s) d'au moins 5 ans dans le domaine des capteurs industriels.
- Expertise dans la prospection et la vente aux grands comptes industriels.
- Capacité d'adaptation et de projection des solutions techniques de l'entreprise sur de nouveaux marchés.
- Orienté résultat, autonome et rigoureux.
- Esprit entrepreneurial et sens des affaires.
- Sens du travail en équipe.
- Anglais courant.

Rémunération

Mix de rémunération motivante entre salaire fixe, part variable et parts sociales sur objectif.

Contact :

contact@moiz-eh.com

<https://moiz-eh.com/>

MOIZ, SAS au capital de 50000 € - c/o Institut Néel, 25 rue des martyrs, 38042 Grenoble
RCS Grenoble 881439947