

Description de poste

Business Developer International

A propos d'Enlaps

Au cœur des Alpes, Enlaps, scale-up grenobloise créée en 2015, réinvente la capture et l'analyse d'images pour appréhender le futur !

En effet, Enlaps développe et commercialise une solution innovante, unique sur le marché destinée à la création et au partage de contenus comme des vidéos time lapse, des photos, pour les professionnels et les particuliers.

Cette solution permet de capturer de manière immersive et unique sur le marché : un magnifique coucher de soleil aux Maldives, la construction d'un ouvrage d'art à Paris, le making-of du Festival de Street Art de Grenoble, l'écoulement d'un glacier en Patagonie, les saisons sur un paysage de montagne ... bref, tout événement ou phénomène dont l'évolution n'est pas perceptible à une échelle de temps normale !

Aujourd'hui, Enlaps en chiffres c'est :

- 70% de son CA réalisé à l'international,
- 20000 caméras Tikees connectées dans 90 pays,
- 15 millions d'images traitées tous les mois sur notre application cloud myTikee !

L'équipe d'Enlaps compte actuellement plus de 35 personnes et grandit!

Pour accompagner notre croissance et participer au développement de notre activité, nous sommes à la recherche d'un/e Business Developer International (H/F).

Le poste

Le/a Business Developer International(e) assurera la promotion et la vente des produits et services d'Enlaps, en se concentrant sur l'identification et la prospection de nouveaux clients, tout en maintenant et en entretenant les relations avec les clients existants. Ce poste requiert une expertise technique pour répondre aux besoins des clients internationaux, en fournissant des orientations et des conseils sur les offres de produits et de services. Ce rôle est rattaché au responsable des ventes et collabore étroitement avec les équipes de ventes et du marketing, ainsi qu'avec le département du service clients.

Il/elle est un acteur clé pour garantir la meilleure expérience possible à nos clients et partenaires et construire une relation de confiance.

Les missions

Ses principales missions sont les suivantes :

- Être responsable à la fois de l'acquisition et du développement de nouveaux clients et de clients existants, en délivrant des formations avant-vente sur nos solutions, et en exploitant les temps forts de l'année que sont les campagnes promotionnelles et les lancements de produits.
- Comprendre les besoins des clients et offrir des conseils techniques avant-vente sur nos produits et services.
- S'approprier le processus de vente de A à Z : Préparation et suivi des propositions commerciales, négociations commerciales et finalisation de la vente.
- Contribuer à l'amélioration de l'efficacité collective d'Enlaps en partageant régulièrement les retours clients et les observations du marché à l'équipe de direction.

Profil recherché

- Être titulaire d'un BAC+5 minimum dans le domaine de la vente, du commerce et/ou de la relation client,
- Expérience de 2 à 3 ans sur poste similaire,
- Dynamique, organisé(e), autonome et proactif(ve),
- Capable de travailler seul(e) et en équipe,
- Aisance relationnelle, empathie et écoute positive,
- Entretenir des relations assertives avec les différents interlocuteurs,
- Appétence pour les produits techniques et les nouvelles technologies,
- Maîtrise des techniques de vente et des outils tels que le CRM,
- Très bonne maîtrise de l'anglais et bonne maîtrise d'une seconde langue parmi l'italien, l'espagnol et/ou l'allemand.

Parce que nous croyons que la différence est source de richesse, nous sommes ouverts, à compétences égales, à toutes candidatures, dont celles de personnes en situation de handicap.

Modalités

- **Type de contrat** : CDI
- **Localisation** : Montbonnot-Saint-Martin + 1 jour de télétravail possible par semaine
- **Rémunération** : Selon profil et expérience - 38 à 42k€ annuels
- **Date de prise de poste souhaitée** : Dès que possible
- **Avantages** : Tickets restaurant / Mutuelle avantageuse / Forfait Mobilités Durables

Postuler

Merci d'envoyer votre CV et lettre de motivation à jobs@enlaps.fr