

Business Developer / Ingénieur d'affaires et commercial (H/F)

DESCRIPTION DE L'ENTREPRISE

Basée au Tarmac, l'incubateur de startups d'Inovallée (à Meylan), DomNexX est une société qui propose des solutions IoT de bout en bout pour simplifier la surveillance et le suivi à distance des paramètres environnementaux des bâtiments.

Ces solutions sont des plateformes innovantes pour adresser le marché des bâtiments intelligents. Ces solutions simples à installer dans l'ancien comme le neuf, sont capables de mesurer un nombre important de paramètres et détecter différents anomalies et incidents pour garantir le fonctionnement optimal des sites, l'intégrité des processus industriels, ou encore la santé et le confort des occupants en analysant la qualité de l'air intérieur.

C'est sur l'axe de la **Qualité de l'Air Intérieur** que **DomNexX apporte une réelle plus value** par rapport aux offres actuelles et avec une **innovation forte**. Sur ce marché en plein essor, notre produit possède tous les ingrédients pour devenir la référence et ainsi gagner une importante part du marché.

Les premiers démonstrateurs ont été installés sur des sites pilotes pour valider le concept et recueillir des premiers retours clients. Forts de ces premiers résultats très encourageants, nous démarrons la recherche de premiers prospects et lançons la phase d'industrialisation du premier produit.

MOTIVATIONS

Vous avez envie de participer à l'essor d'une jeune entreprise innovante ?
Vous rêvez de travailler sur des produits utilisant des technologies de pointe et innovantes ?
Vous recherchez une expérience de vie et une aventure humaine, plus qu'un simple travail ?

Alors vous êtes faits pour rejoindre DomNexX !

Travailler chez DomNexX, c'est aussi avoir la chance d'intégrer une communauté de startupper, jeune et dynamique, où échanges et bonne humeur sont les maîtres mots.

Notre proposition: **Produit Innovant, Challenges, Travail d'équipe !**

DESCRIPTION DU POSTE

En tant que premier maillon de l'équipe commerciale, dans votre rôle de Business Developer & ingénieur d'affaires/commercial, vous serez le premier contact de nos futurs clients et à ce titre vous serez en charge de :

- Participer à la stratégie de commercialisation et communication ;
- Prospector et conquérir de nouveaux clients;
- Fidéliser les clients existants ;

- Gérer le logiciel CRM pour la mise à jour des fichiers prospects et le suivi des actions commerciales ;
- Faire remonter les tendances et besoins vers la partie développement produit ;
- Gérer les démonstrations lors de salons ou évènements particuliers ;

DESCRIPTION DU PROFIL

De formation supérieure minimum Bac+3, vous avez une expérience d'au moins 3 années dans le métier de business developer & Ingénieur d'affaires et justifiez d'une expérience dans la vente BtoB.

Commercial(e) dans l'âme, par téléphone ou en face à face, vous savez convaincre et vous avez une forte appétence pour le challenge et la conquête de nouveaux clients.

Vous êtes :

- Autonome et organisé(e) ;
- Doté(e) d'une aisance relationnelle et capacité à convaincre ;
- Une personne qui possède une bonne capacité d'écoute ;
- Persévérant(e) et combatif(ve) ;
- Doté(e) d'un esprit entrepreneurial et souhaitant travailler en startup ;
- Capable de parler Anglais ;

Au-delà de votre savoir-faire, vous serez intégré(e) à une petite structure pour laquelle nous recherchons un esprit d'équipe, une culture du service et une capacité à s'inscrire dans une démarche d'innovation continue.

Vous avez **une envie forte de participer à une nouvelle aventure** qui contient un **défi à relever** mais aussi un **fort coté humain** et, de vous investir dans **un projet et une structure qui a du sens** ?

Alors, rejoignez-nous !

CONSEILS

Implication, réactivité et communication sont les qualités recherchées pour ce poste.

