

## BUSINESS DEVELOPER (H/F)

 >2 ans d'expérience  CDI  Sept. 22  Lille

### HELLO 🙌

Savais-tu que le seul moyen de freiner, pour les utilisateurs de fauteuil roulant, c'est de saisir la roue et d'**utiliser leurs mains comme des plaquettes de freins?** Pas cool du tout, on est d'accord.

Chez Eppur, nous souhaitons redonner de la mobilité et de l'autonomie à ceux qui en ont le plus besoin, en commençant par réinventer, ou plutôt inventer le freinage en fauteuil roulant.

**Pourquoi continuer à dépenser de l'énergie pour ralentir alors qu'on peut la consacrer à avancer ?!**

On te laisse découvrir notre réponse ici : [www.eppur.eu](http://www.eppur.eu)

Notre aventure démarre en 2016 lorsque Colin assiste à une scène qui lui paraît surréaliste : devant ses yeux, dans une pente, une personne perd le contrôle de son fauteuil car elle n'arrive pas freiner ! Il décide alors d'essayer d'y apporter une solution. Quelques mois après il propose à son pote Lancelot de l'aider et quelques années et des dizaines de prototypes plus tard, ils aboutissent enfin à une solution qui tient la route (on les pardonne, ils y travaillaient le soir 🦉, le jour ils créaient des produits pour une célèbre marque de sport préférée des Français #pinlinpinpin-pinlinpinpin). En 2020, ils créent Eppur et décident de s'y consacrer à 100% !

Après plusieurs années de développement, une technologie brevetée et validée par des centaines d'utilisateurs et de professionnels de santé, de prestigieux prix comme le *James Dyson Award* ou *10K Start-up pour changer le monde*, notre start-up est en pleine croissance et notre premier produit *Dreeft* arrive sur le marché !

**Rejoins notre IMMENSE équipe de 5 personnes et rendons accessible au plus grand nombre notre solution de freinage !**

### TON RÔLE DANS L'ÉQUIPE

Notre paire de roues Dreeft est désormais fin prête et nous avons même commencé à la commercialiser en précommande en B2C depuis avril 2022. L'objectif est maintenant de passer la seconde et d'accélérer notre développement commercial en distribuant notre produit via les revendeurs de dispositifs médicaux, en France dans un premier temps, puis à l'étranger. En étroite collaboration avec le CEO, tu seras le premier business developer de l'équipe tu auras comme responsabilités l'élaboration de nos stratégies commerciales, la prospection et l'animation des ventes

## TES MISSIONS

- Identifier ton portefeuille de prospects (plus de 2000 points de ventes en France)
- Prospector auprès des revendeurs et les qualifier, identifier les prescripteurs clés
- Présenter notre produit, de manière digitale, téléphonique mais aussi physiquement lorsqu'il le faut
- Organiser des démonstrations du produit, représenter Eppur lors de salons nationaux et internationaux majeurs
- Négocier et conclure les ventes, créer de forts partenariats de distribution
- Gérer ton pipe de prospects et maîtriser ton outil CRM, suivre et analyser tes KPIs pour améliorer ta performance
- Améliorer nos processus commerciaux et être force de proposition auprès de l'équipe fondatrice sur la tactique opérationnelle
- Participer à faire évoluer notre produit et à créer nos futurs produits grâce aux insights du terrain

## TU TE RECONNAIS ?

- Tu as une formation commerciale (Ecole de commerce, Université)
- Tu as plus de 2 années d'expérience en sales
- Tu aimes la technique, tu souhaites connaître le produit et ses avantages sur le bout des doigts
- Tu es bricoleur, tu sauras monter et démonter Dreeft sur un fauteuil en moins de 47 secondes
- Tu es bricoleur, techniquement le produit ne te fais pas peur
- Tu maîtrises des outils de type CRM (Hubspot, Pipedrive, Salesforce, ...)
- Tu apprécies travailler en équipe, et mener à bien des projets ambitieux.
- Tu n'as pas peur de décrocher ton téléphone, tu es un très bon communicant à l'oral et à l'écrit
- Tu es très organisé !
- Tu es autonome, tu sais piloter ta journée et ton activité
- Tu sais faire preuve d'initiative
- Tu parles couramment anglais
- Tu aimes les frites et le welsh

## TA RÉMUNÉRATION

- Une part fixe en fonction de ton expérience
- Une part variable mensuelle en fonction de tes résultats commerciaux
- Une part variable annuelle en fonction des résultats de l'équipe !

## QUOI D'AUTRE ?!

- Localisation: Lille, France, 🍷🍷 et déplacements à prévoir
- Type de contrat : CDI
- Début de contrat : à partir de septembre 2022
- Lieu de travail de folie, le B'TWIN Village
- Site web : <https://www.eppur.eu/>
- **Un peu de lecture sur nous : ici**

## COMMENT POSTULER ?

Si tu as lu l'intégralité de cette annonce, on préfère un petit mail personnalisé plutôt qu'une lettre de motivation ! Écris-nous à [joinus@eppur.eu](mailto:joinus@eppur.eu) en joignant ton CV et en précisant en objet l'intitulé du poste auquel tu postules.