BUSINESS DEVELOPER INTERNATIONAL (H/F)

🦾 >3 ans d'expérience 📃 CDI 🗓️ À partir de Novembre 2024 📍 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

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 années, une dizaine de prototypes et deux brevets plus tard, Dreeft voit le jour sur le marché. Le dispositif a déjà bénéficié d'une exceptionnelle visibilité, avec entre autres le **grand prix du concours Lépine 2023** et son légendaire pit-stop dans l'émission "**Qui veut être mon associé?**", mais plus important encore : il a changé la vie de centaines d'utilisateurs de fauteuil.

🌍 2024 : Année de l'international !
En 2024, Eppur a déjà signé des partenariats de distribution dans 12 pays à travers le monde !
L'une de nos priorités est de rendre le dispositif (et nos prochains produits) accessible partout en ouvrant de nouveaux pays et en augmentant les ventes dans les pays déjà ouverts.
Rejoins notre *IMMENSE* équipe de 8 personnes et rendons accessible notre solution de freinage partout dans le monde !

TON RÔLE DANS L'ÉQUIPE

Ton objectif principal se résume à accroître notre chiffre d'affaires à l'export.
Tes interlocuteurs principaux sont des distributeurs (et/ou importateurs) de dispositifs médicaux spécialisés dans le fauteuil roulant. Tu seras donc le contact principal d'Eppur auprès de tous les distributeurs étrangers. Tes missions se résument en deux activités : accompagner les distributeurs existants et ouvrir de nouveaux marchés.

TES MISSIONS

ACCOMPAGNER LES PARTENAIRES

- Enregistrement des commandes et suivi des affaires dans le CRM, l'ERP et d'outil de facturation.
- Conseil lors des prises de commande *(gestion des compatibilité, informations sur les accessoires…)*
- Formation technico commerciales des distributeurs en physique et/ou en distanciel
- Écoute des besoins des partenaires et mises à disposition proactives de contenu (marketing, communication, réglementaire…) en collaboration avec les équipes d'Eppur concernées.
- Représentation d'Eppur sur tout le cycle de vente, de l'ouverture de l'affaire jusqu'à la livraison, en étroite collaboration avec l'équipe Supply-Production pour gérer les aléas des nouveaux pays *(réglementation particulière, palette bloquée à la douane, gestion des traductions des notices …)*
- Identification et duplication des bonnes pratiques commerciales sur la distribution

En définitive, tu bichonneras les partenaires et sera à leur service pour qu'ils réussissent brillamment le lancement commercial de Dreeft dans leur pays, et qu'ils améliorent durablement la vie de leurs clients !

OUVRIR DE NOUVEAUX MARCHÉS

- Structuration de la stratégie d'expansion à l'international *(par quel pays on commence, compte tenu du marché, des opportunités, de la réglementation en vigueur…)*
- Sourcing et qualification des meilleurs partenaires
- Représentation d'Eppur lors des salons nationaux et internationaux
- Présentation et démonstration du produit lors de rendez-vous en physique et/ou en visio
- Négociation et closing des contrats de distribution *(Minimum de ventes, exclusivité, négociation de conditions particulières…)*
- Création des outils et des processus de ventes à l'export *(structuration du CRM, rédaction des procédures, création d'outils de gestion pour optimiser ton travail…)*

En résumé : tu créeras des partenariats de confiance avec les meilleurs distributeurs de chaque pays.

TU TE RECONNAIS ?

- Ton parcours et tes compétences :
  - Formation commerciale (Ecole de commerce, Université)
  - You spique couramment english, à l'écrit et à l'oral. B2 minimum. Les autres langues sont un +
  - Tu as une solide expérience en prospection commerciale BtoC, si possible à l'international
  - Tu maîtrises l'utilisation et la configuration des outils CRM
  - Tu aimes la technique, tu te sens capable de démonter Dreeft, d'identifier les pannes et de former les techniciens au montage
- Ta personnalité :
  - Tu sais défricher en autonomie un projet complexe et stratégique
  - Tu sais compter sur tes coéquipiers, et ils peuvent compter sur toi quand c'est nécessaire
  - Tu sais faire preuve d'initiative, et corriger ta stratégie si tu n'atteins pas tes objectifs
  - Tu aimes les frites et le welsh, les moments conviviaux en équipe

QUOI D'AUTRE ?

- Localisation: Lille, France, 🍟🍻 et nombreux déplacements à prévoir
- Type de contrat : CDI
- Début : à partir de novembre 2024
- Lieu de travail de folie, le **B'TWIN Village**
- Site web : **https://www.eppur.eu/**
- **Un peu de lecture sur nous : ici**

COMMENT POSTULER ?

C'est simple, écris-nous sur **joinus@eppur.eu** !

www.eppur.eu