



Business developer Benelux BtoB & BtoG

À propos d'AtmoTrack

Entreprise

42 Factory

Date de début

Dès que possible

Type de contrat

CDI

Salaire

Selon profil

Contact

jobs@atmotrack.fr

AtmoTrack est le premier opérateur privé français de mesure de la donnée de la qualité de l'air hyperlocale et en temps réel, pour aider les gouvernements, les collectivités et les entreprises à prendre les meilleures décisions et limiter la pollution et l'impact sur l'environnement et la santé.

Descriptif du poste

Sous la responsabilité de la directrice commerciale et marketing, vous participez activement à la mise en œuvre opérationnelle de la stratégie commerciale.

Votre principale mission est de vendre notre solution clé en main composée de capteurs connectés aux outils digitaux "made in France", pour surveiller la qualité de l'air.

Vous constituez et entretenez un portefeuille clients comprenant des collectivités et des entreprises de différents secteurs d'activités, principalement à l'international et en priorité le Benelux.

- Prospection téléphonique et e-mailings - Génération de leads ;
- Suivre et transformer les leads en clients ;
- Animer la relation clients ;
- Mettre en œuvre le plan d'action commercial afin d'atteindre les objectifs de vente et augmenter le CA ;
- Garantir la pleine satisfaction de la clientèle, de l'image de marque et des valeurs de la société ;
- Participer à la construction du réseau de distribution à l'international ;
- Suivi d'activité, KPIs, reporting, rapport de ventes ;
- Mise à jour de l'outil CRM et suivi au quotidien de cette base ;
- Remonter les problématiques et bénéfiques clients pour aider à l'évolution du service ;

Profil recherché

Vous justifiez d'une expérience significative dans la vente BtoB de préférence dans les secteurs de l'environnement, de la voirie, de l'aménagement de mobilier urbain et/ou des objets connectés IoT.

Vous connaissez l'écosystème collectivités, administrations et grands groupes B2B du secteur privé (voirie, promotion immobilière, construction, BTP, Transports, énergies,...).

42 Factory

Tél : 02 40 48 69 39 – Email : contact@atmotrack.fr – Numéro de TVA intracommunautaire : FR03 810 418 798
SAS au capital de 13.396 euros– 810418798 RCS NANTES – 1 rue Julien Videment, 44200 Nantes France



ATMOTRACK

Vous avez une appétence pour la prospection et la création d'opportunités en identifiant les bons interlocuteurs.

Vous avez un intérêt et une agilité pour les solutions digitales. Vous êtes à l'aise avec la suite google, les outils bureautiques, et avez des aptitudes rédactionnelles en français et en anglais.

Votre élocution en français et en anglais, votre rigueur, votre dynamisme, votre sens de l'organisation et de l'écoute et votre esprit d'équipe sont des qualités reconnues.

Vous êtes un véritable chasseur d'opportunités commerciales ? Vous aimez les challenges ? Vous souhaitez rejoindre une équipe dynamique en mode start-up ?

N'hésitez pas à nous envoyer votre candidature et venez vivre une expérience professionnelle avec un impact positif sur notre planète.

Poste à pourvoir dès que possible
Package annuel brut (fixe+variable) 35k€ à 50k€ selon profil