

Développement de nouveaux marchés et Stratégie nouveaux produits (B2B)

HYDRAO, entreprise innovante au cœur de l'écosystème grenoblois, est aujourd'hui le leader des solutions connectées pour la préservation de l'eau potable.

Les solutions HYDRAO se situent à la croisée de grandes tendances : l'éco-responsabilité, les objets connectés et les services et plates-formes de suivi de la consommation d'eau et d'énergie. Nos solutions à haute valeur ajoutée s'adressent au grand public avec nos pommeaux de douche intelligents mais aussi aux professionnels grâce à nos solutions de suivi en temps réel de l'ensemble de leurs consommations en eau toujours avec comme objectif de réduire la consommation pour préserver l'eau potable. Nos solutions ont déjà séduit de nombreux clients à travers le monde (Etats Unis, Singapour, Angleterre...).

Nous souhaitons maintenant accélérer notre développement en ciblant de nouveaux marchés et produits stratégiques.

Nos produits sont autonomes, connectés et intègrent plusieurs technologies : électronique, mécanique et générateurs hydroélectriques, LoRaWaN, Sigfox, Bluetooth, wifi, SQL, Javascript, développement d'appli ou web back end. Nous personnalisons également nos solutions afin de pouvoir répondre aux demandes et aux besoins précis de notre clientèle.

Nous vous proposons de venir rejoindre notre équipe de 15 personnes qui rassemble les métiers allant de la R&D, à l'industrialisation, la vente et le marketing. Chez HYDRAO vous travaillerez avec des personnes talentueuses et bienveillantes, très engagées et motivées par le développement durable et la satisfaction client, valeurs érigées en une charte partagée par tout le personnel.

Vos principales missions :

1. Stratégie Produit :

- Etudier les besoins exprimés par les clients (existants et futurs) d'Hydrao en établissant les hypothèses techniques et en rédigeant les spécifications des produits pour permettre le déploiement de nos solutions dans l'environnement de leur choix.
- Réaliser des études techniques de la solution et prévoir l'architecture de la solution complète à mettre en place pour répondre aux besoins (capteurs, type du réseau, système d'information) et rédiger l'offre.
- Suivre et anticiper les offres de la concurrence

2. Suivi Projet et développement de marchés :

- Détecter les nouvelles opportunités sur le marché national et international.
- Etudier et chiffrer le coût de la solution proposée et analyser leur rentabilité selon les objectifs financiers de l'entreprise et les coûts opérationnels de la solution.
- Réaliser des démonstrations pour les clients lorsque c'est nécessaire.
- Assurer un suivi commercial et technique de la clientèle (B2B).

Type d'emploi : CDI, avec déplacements à prévoir

Expérience : 2 à 3 ans comme ingénieur technique ou technico-commercial

Formation : Ingénieur Bac + 5 (la connaissance et motivation technique est fondamentale),
Anglais parfait écrit parlé indispensable

Salaire : 35 à 50 K€, selon expérience

Pour nous rejoindre : Envoyez votre CV et lettre de motivation à : job@hydrao.com