

Business developer (H/F)

L'Entreprise

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. Aujourd'hui HYDRAO est en phase de croissance et propose en particulier de nouveaux produits dans le secteur de l'eau

Notre développement passe par le renforcement de notre équipe commerciale.

Vous êtes à la recherche d'une entreprise ambitieuse qui vous donne la capacité d'évoluer dans un environnement stimulant.

Intégrer l'équipe d'HYDRAO, c'est avant tout rejoindre un groupe soudé, talentueux et bienveillant qui partage une même culture d'entreprise tournée vers le développement durable et la satisfaction des clients.

Poste

En coopération avec le responsable commercial d'HYDRAO, vous établirez et mettrez en œuvre la stratégie de développement de nos marchés dans les secteurs des grands opérateurs du secteur de l'eau et des collectivités.

Vous participerez à la stratégie Marketing de l'entreprise.

Profil

- Vous avez 3 à 5 années d'expérience dans la vente de solutions techniques complète (HW, SW, ingénierie financière) ou êtes diplômé d'une grande école de commerce avec un grand dynamisme et une première expérience commerciale réussie.
- Vous avez un excellent relationnel Client, le goût du déplacement et du contact direct
- Vous savez approcher des décideurs grands comptes et négocier (partenariats ou large contrats)
- Vous avez la capacité à comprendre une solution technique incluant logiciel et analyse de données
- Vous avez l'esprit entrepreneurial et le sens de l'engagement
- Vous maîtrisez l'anglais
- Vous maîtriser les outils CRM, de suivi, d'analyse et de reporting

CDI, basé à Grenoble, Salaire à discuter

Pour nous rejoindre : Envoyez votre CV et lettre de motivation à : martinevacca@orange.fr