

Vous souhaitez piloter et concrétiser la réussite sur le marché d'une entreprise innovante, reconnue et en phase d'accélération comme Safehear, le tout en capitalisant sur votre expérience commerciale de produits techniques auprès d'industriels ?

Safehear, labellisée Deeptech par BPI France, lauréat du concours Ilab et partenaires notamment de STMicroelectronics, Earsonics, Elacin INRIA a mis au point et **commercialise Louis, une protection auditive communicante pour les environnements bruyants (industries, BTP, etc.).**

Après 2 années de R&D et une première année de commercialisation réussie, Antoine et Hélène, les 2 co-fondateurs, recrutent **l'ingénieur commercial qui réalisera dans un premier temps très directement la commercialisation du produit Louis et des nouveaux produits 2022, qui structurera l'approche commerciale** et complètera dans quelques mois la jeune équipe commerciale. L'équipe Safehear se compose aujourd'hui de **10 collaborateurs** aux profils Ingénieurs, Marketing et Ventes.

Vos missions

- Prospection commerciale (phoning, réseau), identification de clients potentiels, développement du portefeuille clients avec support de l'équipe marketing
- Réalisation de rdv clients terrain et signature de nouveaux contrats.
- Assurer la fidélisation et la satisfaction des clients.
- Collecte des données techniques sur le terrain (prise et mesure de son).
- Assurer la remontée des inputs marché à l'équipe R&D et Marketing.

Notre collaboration

Safehear vous propose un terrain de jeu et un espace d'expression larges et dynamique au sein d'une équipe où les collaborations sont simples, conviviales et solidaires, fortement motivée par notre mission et nos innovations utiles au monde du travail.

Lieu : Lyon, déplacements fréquents dans la région AURA + IDF et Nord (retour le soir sur Lyon dans la plupart des cas)

Rémunération : package de rémunération un salaire fixe (entre 35 et 40k€) et d'une rémunération variable non plafonnée + Carte restaurant Swile + prise en charge 50% transport

Vos compétences

- Techniques de vente BtB
- Gestion des contrats de vente
- Relation client, upsell, foisonnement
- Organisation du temps et des activités
- Persévérance, orienté.e résultats
- Prise d'initiative, esprit intrapreneur
- Autonomie
- Adaptabilité à des interlocuteurs variés
- Goût pour le challenge et l'innovation
- Qualités de communication à l'oral comme à l'écrit

Votre profil

- au moins 3 années d'expérience sur un poste ingénieur commercial
- Connaissance du milieu B2B industriel

Rencontrons-nous pour approfondir la possibilité d'une collaboration réussie !

Envoyez un CV à l'adresse : helena@safehear.fr