

Rh mode pme, spécialiste des Ressources Humaines et du **recrutement dans les PME à dominante technique**, recherche pour son client, **expert de la gestion de données 3D**, la société **QUADRICA**, société française innovante commercialisant des **solutions informatiques orientées «interface 3D intuitive »**, dédiées aux grands gestionnaires de patrimoines pour visiter leur site et optimiser leurs décisions, un(e) :

Business Developer
Secteur : France & Europe
Poste rattaché au siège – Ile de France

Rattaché(e) à la Direction, vous prenez en charge **l'ensemble de la démarche commerciale**, en étroite collaboration avec l'équipe technique et le management sur le logiciel « My Survey ».

MySurvey est une suite logicielle d'exploitation de données issues de scans 3D.

MySurvey permet de se projeter sur site et donne un accès immédiat, simple et intuitif à ses infrastructures : la réalité virtuelle au sens propre.

Constatant que les technologies de survey 3D (drone, laser scanning, etc) capturent une richesse d'informations jusqu'à présent inégalée, MySurvey permet d'en tirer parti et d'exploiter au mieux toutes ces données.

Que le client travaille à son bureau ou sur le terrain, MySurvey est son allié idéal pour visualiser, comparer et travailler sur ses installations scannées en 3D.

La mission couvre **l'ensemble des étapes du cycle de vente**. Vous aurez à la fois des actions très opérationnelles comme la prospection sur des comptes stratégiques ainsi que du développement de comptes existants. Vous aurez des actions plus stratégiques vis-à-vis de nos partenaires afin d'accentuer la collaboration et l'implication des forces de ventes.

Il sera de votre ressort de **définir la stratégie commerciale** pour chaque client, vous serez accompagné dans cette mission par l'équipe technique (démonstration, adaptation de la solution, ...), par le management (positionnement stratégique, établissement de contrats cadres, ...) et par le marketing (site web, vidéo, plaquette).

La bonne compréhension du besoin, de nos solutions et de nos capacités de développement est un facteur clé de succès

La mission consistera également à **assurer le suivi clientèle** pour faciliter la prolongation et l'élargissement de la collaboration.

Profil :

De formation Bac +3 minimum, avec un bon niveau d'anglais, **vous justifiez d'une expérience commerciale dans le domaine technique d'au moins 4 ans.**

Vous êtes intéressé et motivé par les technologies (software). Un plus incontestable serait **une connaissance de la 3D industrielle.**

Vous êtes soit de formation technique avec un goût prononcé pour le commercial, soit de formation commerciale avec un intérêt marqué pour la technologie.

Vous aimez le travail en équipe. Naviguer au sein des organisations complexes et politiques de nos partenaires ne vous fait pas peur.

Vous êtes organisé et partagez votre stratégie ainsi que vos prévisions. Faire part des difficultés rencontrées ne vous pose pas de problème.

La vie d'une start-up vous attire, vous avez conscience de l'autonomie et des opportunités que cela entraîne, l'implication personnelle très forte qui peut en découler.

<https://youtu.be/NibsAGIMARc>

Etant sur un marché très dynamique, de nouvelles orientations complémentaires seront à prendre dans les années à venir. Vous êtes force de proposition sur les choix tactiques à opérer.

Nombreux déplacements à prévoir en France et en Europe.

CDI, Statut Cadre, salaire fixe et variable sur objectifs, véhicule, avantages.

Candidature Réf. BUSDEV/QUAD/EC

recrutement@rhmodepme.com