



Business developer - produit nautique innovant (France & Export)

Venez développer avec nous le propulseur qui révolutionne le monde de la plaisance !

Votre mission :

Business development :

- Vous identifiez les zones et les marchés à fort potentiels pour développer la présence terrain de TEMO en France et à l'international.
- Vous organisez et pilotez les plans de prospection pour développer cette présence terrain via le circuit BtoB : revendeurs, agents, distributeurs (Utiliser tous les relais pertinents : salons, tournées, téléphone etc.).
- Vous développez le CA et la part de marché TEMO en BtoB.
- Vous assurez la veille concurrentielle sur votre secteur en remontant les informations utiles au développement de TEMO et être source de recommandation pour développer la marque.

Gestion commerciale :

- Vous négociez les termes et conditions avec les magasins, distributeurs, centrales et agents.
- Vous assurez le bon suivi et l'évolution des ventes en France et à l'Export (Assurer le reporting auprès de la directrice commerciale : analyse du CA, de la visibilité et des parts de marché de TEMO des différents circuits de distribution).

Animation réseau :

- Vous assurez l'animation du réseau (Maîtrise de la technicité des produits TEMO et formation des revendeurs).
- Vous planifiez et animez des actions commerciales terrain avec les magasins et/ou notre équipe marketing.
- Vous êtes ambassadeur de la marque.

Pourquoi nous rejoindre ?

- Une aventure dans une startup en pleine croissance qui vise à améliorer le quotidien de milliers de plaisanciers, ça vous dit !
- Une localisation quasi idéale (La chantrerie, cadre verdoyant à 2 pas de Nantes et 30 minutes de la mer :-)
- Le premier poste commercial de l'entreprise (hors associé) qui permet en cas de réussite d'envisager de belles évolutions
- Une grande autonomie et des contacts permanents avec des interlocuteurs d'envergure
- Politique de remboursement des frais de déplacement avantageuse
- Voiture de fonction envisageable selon les souhaits de la personne retenue.

Votre profil :

Esprit d'équipe, dynamisme, innovation, engagement, intégrité, responsabilité, si vous vous reconnaissez dans toutes ces valeurs, nous attendons avec impatience votre candidature surtout si

- Votre expérience s'est déroulée dans le développement commercial international produit et l'animation réseau idéalement dans le secteur du nautisme, du sport ou du luxe.
- Vous adorez parler anglais voire même une troisième langue (espagnol, italien...).
- Les CRM, Odoo en particulier n'ont pas de secret pour vous.
- Vous aimez le monde de la voile ou tout au moins vous savez faire la différence entre l'avant et l'arrière d'un bateau
- Votre expérience dans la gestion d'un réseau international sera sans doute essentielle dans votre capacité à prendre facilement le poste en main

Et nous, qui sommes-nous ?

Notre start up TEMO crée de toutes nouvelles solutions de propulsion électrique pour les embarcations légères, davantage centrées sur le bien-être des plaisanciers et le respect de l'environnement.

Lancé en 2019 au salon Nautic de Paris, TEMO a déjà vendu près de 800 unités avec déjà 10% d'export. TEMO est distribué dans une quarantaine de points de vente en France et accélère son développement à l'international dès 2021. Nous avons remporté en décembre 2020 le DAME Award, plus haute distinction européenne récompensant l'innovation dans le nautisme.

Pour poursuivre notre développement en France et à l'international, nous créons le poste de responsable commercial en CDI pour prendre en charge le développement de notre réseau BtoB en France et à l'international.

Nous vous accueillerons dans un premier temps dans le cadre d'un remplacement congé maternité de l'associée en charge du commercial, puis à partir de janvier 2022 sur le poste nouvellement créé.

Processus de recrutement

Les candidatures seront analysées le 28/06. Nous vous proposerons un entretien téléphonique ou vision dans un premier temps puis un échange avec les 2 associés

Prise de poste idéale le 23/08

Nous nous engageons à répondre à tous les candidats et candidates

Conseil au candidat :

Par votre lettre de motivation et/ou votre CV, donnez-nous l'envie de vous rencontrer !

Contact :

Justine Perussel

justine@temofrance.com

Plus d'informations sur www.temofrance.com



LE MOTEUR
HORS-BORD
LE PLUS LÉGER*
AU MONDE

5KG • 450W • Batterie intégrée • 1h1 d'autonomie

© 2020 TEMO

*Toute relative par TEMO SAS portant sur les moteurs hors-bord électriques avec batterie intégrée et les moteurs hors-bord thermiques, certifiés CE.

