



BUSINESS DEVELOPER INTERNATIONAL (H/F)

 > 3 ans d'expérience

 CDI

 À partir de Novembre 2024

 Lille

HELLO

Savais-tu que le seul moyen de freiner, pour les utilisateurs de fauteuil roulant, c'est de saisir la roue et d'**utiliser leurs mains comme des plaquettes de frein** ? Pas cool du tout, on est d'accord.

Chez Eppur, nous souhaitons redonner de la mobilité et de l'autonomie à ceux qui en ont le plus besoin, en commençant par réinventer, ou plutôt inventer le freinage en fauteuil roulant.

Pourquoi continuer à dépenser de l'énergie pour ralentir alors qu'on peut la consacrer à avancer ?!

On te laisse découvrir notre réponse ici : www.eppur.eu

Notre aventure démarre en 2016 lorsque Colin assiste à une scène qui lui paraît surréaliste : devant ses yeux, dans une pente, une personne perd le contrôle de son fauteuil car elle n'arrive pas à freiner ! Il décide alors d'essayer d'y apporter une solution. Quelques années, une dizaine de prototypes et deux brevets plus tard, Dreeft voit le jour sur le marché. Le dispositif a déjà bénéficié d'une exceptionnelle visibilité, avec entre autres le **grand prix du concours Lépine 2023** et son légendaire pit-stop dans l'émission "**Qui veut être mon associé ?**", mais plus important encore : il a changé la vie de centaines d'utilisateurs de fauteuil.

Rejoins notre IMMENSE équipe de 8 personnes et rendons accessibles notre solution de freinage et nos futurs produits de mobilité partout dans le monde !

TON RÔLE DANS L'ÉQUIPE

Tu seras responsable du **développement d'Eppur sur les marchés internationaux** et auras en charge l'atteinte de nos objectifs de ventes à l'export.

En 2024, Eppur a signé ses premiers partenariats de distribution et Dreeft est **déjà disponible dans 12 pays** à travers le monde et on a besoin de toi pour continuer d'accélérer !

A la fois **business developer et account manager**, ta mission sera à la fois d'ouvrir de nouveaux marchés grâce à de nouveaux partenaires et de consolider la réussite des partenaires actuels avec un suivi régulier !

NOTRE MARCHÉ

Nos clients internationaux sont des distributeurs/importateurs (B2B) de dispositifs médicaux spécialisés dans la mobilité et les fauteuils roulants. Nous travaillons en grande majorité avec des accords de distribution exclusifs sur nos zones de distribution, permettant ainsi d'avoir un nombre plus réduit d'interlocuteurs et de travailler en profondeur notre stratégie d'accès au marché.

www.eppur.eu



TES MISSIONS

OUVRIR DE NOUVEAUX MARCHÉS

- Structuration de la stratégie de développement commercial à l'international
(compte tenu de la taille de marché, des modèles de prises en charge, de la réglementation, ...)
- Sourcing et qualification des meilleurs partenaires potentiels
- Représentation et prospection lors des salons internationaux et nationaux
- Négociation et closing des contrats de distribution
- Création des outils et des processus de ventes à l'export
- Présentation et démonstration du produit lors de rendez-vous en physique et/ou en visio

En résumé : tu créeras des partenariats de confiance avec les meilleurs distributeurs de chaque zone de distribution

ACCOMPAGNER LES PARTENAIRES

- Conseiller, créer un rapport de confiance et travailler à l'engagement de nos clients (distributeurs)
- Accompagner nos clients et s'adapter aux spécificités de leurs zones de distribution pour développer les ventes sur leur marchés respectif.
- Partager tes retours d'expérience avec le reste de l'équipe pour faire évoluer notre discours commercial et marketing (cible, argumentaire...) mais aussi nos produits !
- Animer le cycle de vente complet de l'ouverture de l'affaire jusqu'à la livraison et conseiller techniquement les clients lors de leurs commandes (compatibilité avec les fauteuils, ...)
- Organiser des formations technico-commerciales des distributeurs en physique et/ou en distanciel

En définitive, tu bichonneras les partenaires et seras à leur service pour qu'ils réussissent brillamment le lancement commercial de Dreeft dans leur pays, et qu'ils améliorent durablement leurs ventes et la vie de leurs clients !

TU TE RECONNAIS ?

- Ton parcours et tes compétences :
 - Issu(e) d'études supérieures, tu justifies d'une expérience réussie d'au moins 3 ans en développement commercial, idéalement en B2B et à l'international
 - You spique couramment english (et français), à l'écrit et à l'oral. Les autres langues sont un gros + en particulier l'espagnol.
 - Tu aimes le produit, la technique, tu te sens capable d'apprendre à démonter Dreeft, à identifier les pannes et à former les partenaires techniquement.
- Ta personnalité :
 - Tu aimes défricher, partir à l'aventure, tu n'as pas peur d'oser, mais tu sais analyser et corriger.
 - Tu sais compter sur tes coéquipiers, et ils peuvent compter sur toi.
 - Tu aimes les frites et le welsh, les moments conviviaux en équipe.

QUOI D'AUTRE ?

- Localisation: Lille, France, 🍷🍷
Avec de nombreux déplacements internationaux (env. 50% du temps)
- Type de contrat : CDI
- Début : à partir de novembre 2024
- Lieu de travail de folie, le **B'TWIN Village**
- Site web : <https://www.eppur.eu/>
- **Un peu de lecture sur nous : ici**

COMMENT POSTULER ?

C'est simple, écris-nous sur joinus@eppur.eu !