

PROFIL DE POSTE	
Intitulé du poste	Business Developer [Technico-Commercial] France & Export (H/F)
ID	BD2205
Société	NOVADEM – Spécialisée dans la robotique aérienne
Type de contrat	CDI (CADRE 37,5h)
Date de début	Poste ouvert
Salaire indicatif	Selon le profil du candidat
Lieu	Aix-en-Provence
DESCRIPTION DU POSTE ET DE L'ENVIRONNEMENT DU POSTE	
Entreprise	Novadem est spécialisée depuis plus de 15 ans dans la robotique aérienne. Basée à Aix-en-Provence, elle conçoit, produit et commercialise dans le monde entier ses propres solutions de drones destinés aux secteurs de l'industrie, de la défense et de la sécurité.
Description du poste	<p>Au sein d'une entreprise innovante et dynamique, vous serez en lien direct avec le Directeur pour la réalisation de missions polyvalentes :</p> <ul style="list-style-type: none"> • MISSIONS Le/la Business Developer [Technico-commercial] collaborera avec la Direction Générale pour définir et mettre en œuvre la stratégie commerciale de l'entreprise. Votre objectif sera de poursuivre la dynamique de croissance des activités dans la défense et la sécurité, autant en France qu'à l'international. • ACTIVITES PRINCIPALES <ul style="list-style-type: none"> - Participer en collaboration avec la Direction Générale à l'élaboration de la stratégie commerciale de l'entreprise en définissant les plans annuels d'actions commerciales et marketing sur la France et à l'Export (Promotion des produits, choix des marchés à investir, choix des salons, ...) - Informer, susciter, démontrer et présenter les solutions aux prospects et aux clients autant en France qu'à l'Export (Salons internationaux, démonstrations, visites...) - Organiser et diriger les visites clients, les réunions et les démonstrations des solutions - Développer un réseau de partenaires et de distributeurs à l'Etranger en capacité de représenter l'entreprise auprès des segments de clientèle visés suivants les pays et les opportunités commerciales détectées - Contribuer activement à la fidélisation des clients par le suivi des besoins techniques et de l'évolution des attentes des clients, en termes de support technique ou de service après-vente en liaison avec les autres services de l'entreprise - Réaliser des opérations de ventes quotidiennes, telles que l'actualisation d'un CRM, l'élaboration de propositions financières et techniques ainsi que la réponse aux appels d'offres.
Profil du candidat	<ul style="list-style-type: none"> - Formation : BAC+2 (type BTS Commerce International) avec 5 ans d'expérience mini ou Bac+4/5 avec 2 ans d'expérience commerciale et technique dans un secteur industriel (Défense, Aéronautique, Sécurité, produits High Tech, Electronique, ...) - Une expérience dans le domaine de la défense ou de la sécurité est fortement appréciée - Une expérience dans le commerce international (douane, transport, moyen de paiement, ...) est nécessaire - Outils informatiques utilisés : MS Office, CRM - Expérience professionnelle de 3 à 5 ans - Rigueur, organisation et réactivité sont essentielles - Maîtrise rédactionnelle et orale en Français et Anglais courant (lu, écrit, parlé)
NOM ET COORDONNEES DU RESPONSABLE	
<p>Envoyer CV et lettre de motivation à : Pascal ZUNINO - job@novadem.com Novadem Domaine Petit Arbois – Av Louis Philibert Village Entreprise – 13100 Aix-en-Provence</p>	