
Business Developer futur Directeur commercial

Vous êtes un spécialiste du monde de l'eau (traitements, pollutions, qualité) depuis plusieurs années et vous avez envie de changer de cadre et de prendre des responsabilités au sein d'une startup pour développer ses marchés commerciaux ? Vous avez le goût du challenge et souhaitez apporter des solutions nouvelles dans le monde de l'eau ?

Rencontrons-nous !

Description de l'offre :

Dans le cadre de notre développement, nous recherchons un Business Developer International pour lancer l'activité commerciale. Vous rejoindrez une équipe fortement motivée et travaillerez sous la direction du PDG. L'équipe actuelle, hautement qualifiée techniquement et scientifiquement, a déjà pu apporter la preuve de faisabilité technique de l'innovation au travers de premiers contrats et tests terrain (eau potable, eau embouteillée). Vous impulserez une véritable culture tournée vers le client au sein de l'équipe actuelle. Vous diversifierez les cibles de Klearia (rejets industriels, Sites et Sols Pollués, Eaux thermales, ...). Agile intellectuellement, vous devrez faire évoluer la stratégie d'accès au marché en fonction, de vos connaissances, de votre réseau, des territoires et des opportunités. A l'issue de la phase de démarrage, vous serez amené à recruter et encadrer l'équipe commerciale.

Description de la mission :

Rattaché au PDG, vous intégrez une startup de 9 personnes qui a atteint sa maturité technologique et qui recherche aujourd'hui à renforcer son développement commercial. Vous vous appuyerez sur votre réseau afin de pouvoir obtenir à court terme des early adopters qui serviront de références afin de développer plus encore notre croissance. Votre connaissance des prescripteurs publics et privés, les procédures d'achat dans les différents segments de l'eau sera également recherchée afin de structurer l'approche commerciale dans un second temps. Une solide expérience et des réseaux forts sont donc des pré requis pour ce poste.

Votre mission sera également de définir la stratégie commerciale (objectifs et moyens : Trade show, mailing, phoning, veilles concurrentielle, appels d'offre et de la presse spécialisée). Vos capacités d'analyses appliquées aux retours et des besoins clients servira à alimenter l'évolution de la stratégie produits / services.

A l'issue de cette phase d'amorce commerciale, il sera nécessaire de piloter les actions commerciales et d'encadrer une équipe. Votre capacité à manager vous servira à structurer votre équipe de commerciaux (et/ou réseaux de distributeurs) et de **progresser de Business Developer à Directeur Commercial**.



Les clients étant majoritairement à l'international, le candidat doit être bilingue anglais et des déplacements (salons, visites clients) sont à prévoir tous les mois.

Description du profil :

Issu d'une formation BAC+5 en commerce et/ou marketing et/ou technique **vous avez une expérience forte dans le domaine de l'eau** (aucune candidature hors de ce profil ne sera étudiée, des références vous seront demandées) : traitement de l'eau et analyse de l'eau dans les différentes industries afin de définir les axes prioritaires d'application des produits et services de Klearia.

Ambitieux, passionné, rigoureux et emphatique vous démontrerez votre capacité à convaincre vos interlocuteurs en leur apportant une réponse technologique de rupture pour leurs activités.

Flexible dans votre activité vous êtes capable de vous adapter à un environnement industriel de pointe et varié dans ses applications.

La maîtrise de l'anglais est indispensable pour ce poste.

Etre capable d'évoluer dans un environnement start-up est indispensable ainsi qu'un savoir-faire dans la vente de produits innovants.

Description de l'entreprise :

KLEARIA start up fondée en 2012, est spécialisée dans le développement des laboratoires sur puce (*Lab-On-a-Chip* en anglais) en verre. Les bureaux et laboratoires de KLEARIA sont actuellement situés sur la Côte d'Azur dans les locaux du CNRS-CRHEA de Sophia Antipolis. **Son expertise et son savoir-faire ont déjà été récompensés à travers des contrats commerciaux avec de grands comptes, diverses publications (Technologies clés 2020, p 370 & 522) et des succès à des compétitions nationales comme le Concours d'Innovation 2018 et internationales comme l'Instrument PME (2019).** Fort de premiers tests et retours terrains, Klearia ambitionne de booster son accès au marché qui a été stoppé avec le Covid 19 (RDV différés à l'après confinement dans l'eau embouteillée notamment) sur le territoire national mais également international (projet en cours au Cameroun par exemple) ce qui lui permettra de justifier son plan ambitieux de développement (levées de fonds et déploiement à l'international).

Contact : Merci de faire parvenir votre CV et références à Clément NANTEUIL (PDG) :

clement.nanteuil@klearia.com

Salaires : Fixe + primes à négocier selon expériences professionnelles et résultats commerciaux

Type de poste : CDD puis CDI

Localisation : rattaché à Sophia Antipolis mais beaucoup de déplacements et télétravail

Disponibilité : poste à pourvoir immédiatement

