

Représentant(e) et développement des affaires en solutions technologiques pour les manufacturiers.

CDI–Poste basé à Montréal

Dynamique, motivé(e) et proactif(ve), vous êtes à la recherche d'un poste en représentation et développement des affaires.

Vous souhaitez relever les défis de l'industrie du futur.

Contexte :

AKEOPLUS est une entreprise Française innovante, unique en Europe qui a créé sa filiale Nord-Américaine à Montréal. Ses avancées dans les technologies de rupture lui donnent un avantage certain pour jouer un rôle majeur dans le secteur du smart manufacturing. AKEOPLUS est une PME travaillant déjà en étroite collaboration avec les acteurs majeurs de l'aéronautique, du spatial, du nucléaire, de l'industrie automobile... sur une large variété de sujets, de la robotique interactive et du machine learning jusqu'au système embarqué, IoT et traitement Big data.

Nous développons des solutions pour les smart factories et développons des produits jusqu'à leur industrialisation pour des grands donneurs d'ordre, nous maîtrisons l'ensemble des domaines, de l'ingénierie électronique, au logiciel embarqué à la plateforme digitale en passant par l'ingénierie mécanique.

Vous êtes passionné(e) par les nouvelles technologies, vous avez le goût de l'intrapreneuriat, saisissez la chance de bâtir les fondations commerciales d'une filiale au fort potentiel.

<https://www.akeoplus.com/>

Mission :

Basé(e) à Montréal, vous intégrez une équipe internationale, multisites, travaillant sur des projets variés majoritairement en robotique et numérique. Votre rôle sera de développer et structurer commercialement les activités de AKEOPLUS en Amérique du Nord et, dans un premier temps au Canada. Votre champ d'intervention va de la prospection (base de clients existants et à développer) jusqu'à la rédaction et au suivi de propositions commerciales.

Vous serez rattaché(e) au bureau de Montréal avec les missions suivantes :

- Mise en place d'actions de prospection pour détecter les opportunités d'affaires,
- Développement et consolidation du réseau de clients, des parties prenantes de l'écosystème et autres organisations professionnelles,
- Gestion et animation des réponses aux nouveaux projets détectés : rédaction des spécifications générales multi-métier d'un projet (avec ou sans cahier des charges),
- Présentation des dossiers auprès des clients et négociation des contrats,
- Coordination des nouveaux projets,
- Veille concurrentielle et technologique,
- Reporting régulier des activités : suivi commercial et indicateur de performance,
- Participation aux événements professionnels du secteur.

Des déplacements internationaux sont à prévoir.

Cadre de travail : Afin de maximiser son déploiement en Amérique du Nord, AKÉOPLUS s'appuie sur les services, le conseil et l'infrastructure d'une SAI (Société en Accompagnement à l'International). Cet accompagnement constitue un réel soutien au quotidien et un environnement de collaboration propice à la réussite du projet d'affaires local.

Qualités recherchées : Autonome dans la réalisation de vos tâches, vous êtes **rigoureux(se)**, doté(e) d'une bonne capacité d'analyse et d'un esprit intrapreneur(se), vous êtes motivé(e) par la création de valeur chez le client. Votre goût pour la technique, votre curiosité et votre sensibilisation à l'innovation ainsi que vos qualités relationnelles et votre professionnalisme seront les atouts de votre réussite.

Profil recherché :

- Vous bénéficiez d'une à deux expériences dans le développement d'affaires et vous avez une forte appétence pour les solutions technologiques,
- Vous connaissez et maîtrisez l'environnement industriel et le vocabulaire autour du numérique,
- Vous savez communiquer, vous aimez échanger et comprendre les enjeux de vos clients,
- Vous êtes habile : vous savez vendre et convaincre !
- Vous êtes dynamique, sans cesse à l'affut de nouvelles opportunités d'affaires.
- Vous avez le sens de l'anticipation et de la projection : l'esprit vif, vous savez être innovant dans vos propositions,
- Vous êtes autonome, rigoureux force de proposition : vous savez gérer des outils de suivi clients,

Lieu de travail : Montréal centre

Formation : Gradué(e) en ventes de niveau supérieur. Formation technique ou technologique, un atout.

Langues : bilingue anglais-français à l'oral comme à l'écrit

Mobilité : déplacements internationaux et locaux en voiture (permis obligatoire)

Compétences informatiques : Maîtrise du Pack Office

Rémunération : salaire motivant et selon profil

Contact : Merci d'envoyer votre CV et lettre de motivation à rezoway@rezoway.com

Seules les candidatures retenues feront l'objet d'un suivi