

Company
Description

BuntPlanet est une entreprise technologique spécialisée dans l'intelligence artificielle appliquée au secteur de l'eau. Nous avons développé BuntBrain, un logiciel innovant qui aide les entreprises des eaux à détecter et réduire les pertes d'eau dans les réseaux urbains de distribution d'eau potable, ainsi qu'à détecter d'autres anomalies du réseau. BuntBrain combine le Big Data, la simulation hydraulique, la météorologie et l'intelligence artificielle pour parvenir à une gestion du réseau plus rentable, soutenable et efficace. BuntBrain s'adresse aux entreprises de distribution des eaux, publiques et privées, engagées dans la transformation numérique. Nous avons maintenant des clients dans 11 pays en Europe, Amérique du Nord et Amérique du Sud, et nous voulons poursuivre notre expansion internationale.

Information

📅 Deadline: 2020-06-30
🏢 Category: Business
📍 Province: Gipuzkoa

🌐 Country: Spain
🏙️ City: Donostia-San Sebastián

Company**BuntPlanet****BuntPlanet**
DreamingMinds**Main functions, requisites & benefits****Main functions**

Nous recherchons un excellent commercial avec une expérience réussie dans la vente de logiciel, capable de gérer entièrement les ventes, du premier contact avec le client jusqu'à la signature. En tant que Responsable des ventes Internationales vous serez en charge de: Gérer les ventes directes et via distributeurs. Proposer à la Direction Générale la stratégie commerciale internationale. Identifier de nouvelles opportunités commerciales par un travail de prospection dans différents pays. Présenter et démontrer BuntBrain aux interlocuteurs-clé. Participer à l'élaboration d'offres commerciales avec nos ingénieurs. Présenter et défendre auprès des clients les offres commerciales. Conclure des ventes en ajoutant de la valeur au client avec une philosophie win-win. Faire le suivi des opérations commerciales à travers le pipeline et le CRM. Participer ou assister aux foires internationales du secteur. Faire le suivi de l'activité commerciale des distributeurs. Collaborer avec l'équipe technique et administrative pour préparer les appels d'offres publics. Améliorer l'expérience d'achat de nos clients. Suivre les évolutions de marché et les offres de la concurrence.

Requisites

Titulation universitaire (Business, Ingénieur). Expérience commerciale de 5 ans minimum (vente de technologie, au secteur public, dans le secteur de l'eau est un plus). Connaissance de l'univers tech, digital (hydraulique, compteurs d'eau, secteur de distribution de l'eau est un plus). Habitué aux cycles de vente longs (12-18 mois). Français, Anglais: natif/très haut (Allemand est un plus).

Benefits

Jour flexible. Contrat permanent à temps plein. Participation aux résultats.

