



BUSINESS DEVELOPER

RESPONSABILITÉS PRINCIPALES, MISSIONS ET ACTIVITÉS

eBikeLabs est une jeune startup grenobloise spécialisée dans la conception et l'intégration de solutions complètes de propulsion pour vélos électriques (hard et soft), pionnière en France. Après une levée de fonds réussie en 2017, elle déploie maintenant son offre en France et en Europe.

Après ses premiers succès commerciaux, la société souhaite accélérer son développement commercial, notamment en Europe, afin de devenir l'acteur incontournable des gestionnaires de flottes et des marques spécialisées, et c'est vous qui allez être moteur de ce développement !

Votre mission principale est d'accroître le nombre de références **clients B2B** d'eBikeLabs sur le marché des gestionnaires de flotte de vélos électriques.

Votre impact sur le Business :

- Vous identifiez les cibles potentielles clients et anticipez les appels d'offre.
- Vous démarchez les collectivités et développez un réseau relationnel auprès de ces parties prenantes.
- Vous initiez, développez et fidélisez des partenaires Européens capables de générer des opportunités et un chiffre d'affaire important pour l'entreprise.

Votre valeur ajoutée sur la société :

- Vous serez en charge de structurer l'offre commerciale de la société, pour cela, vous élaborez, présentez et négociez les offres commerciales.
- Vous identifiez et remontez les problèmes clients directement auprès des correspondants techniques au sein de la structure. Vous travaillez en collaboration étroite avec les services techniques.
- Vous participez à l'élaboration et au respect des objectifs commerciaux définis dans le cadre de la stratégie de développement eBikeLabs.

Fonction directement rattachée au CEO eBikeLabs,

Poste basé à Grenoble.

PROFIL

Vous êtes de formation supérieure ingénieur, commercial ou universitaire avec plus de 3 ans d'expérience dans le domaine de la vente commerciale. Vous parlez couramment Anglais, l'Allemand serait un plus.

SAVOIR FAIRE

Vous maîtrisez la gestion de projet ainsi que la rédaction des offres et contrats commerciaux. Idéalement vous avez la connaissance technique du vélo électrique et de la concurrence et vous avez l'expérience de la réponse aux appels d'offres.

VALEURS ET SAVOIR ÊTRE

Vous êtes le porte-parole de notre structure et vous portez les valeurs de notre équipe engagée et soudée. Vous êtes parti-prenante dans la révolution de la filière cycle et la mobilité. Vous êtes communicant et de nature à évoluer dans l'incertitude, dans un esprit collectif et de cohésion d'équipe. Rejoindre eBikeLabs c'est également être motivé par des sorties vélos ou jogging entre midi et 2, ou encore partager un verre entre collègues après le travail!

RÉMUNÉRATION

Rémunération: salaire à négocier composé d'une partie fixe selon profil et d'une partie variable sur objectifs

Merci d'adresser votre lettre de motivation et CV à recrutement@ebikelabs.com