



inVirtus
TECHNOLOGIES

ENTREPRISE :

InVirtus Technologies, start-up nantaise, propose un système de géolocalisation et de traçabilité centralisée des équipements d'une entreprise.

InVirtus Technologies a été créée en Février 2018 et comprend 3 membres-fondateurs :

Raphaël Pantais : CEO. Diplômé Centrale Nantes. Expérience de création d'entreprise et de gestion de projets à l'international

Frédéric Belhache : CFO. Diplômé Audencia. Expérience de directeur financier, en milieu industriel et international

Ludovic Richard : CTO. Diplômé Polytech. Expérience de gestion de projets informatiques internationaux

Aujourd'hui, en Mai 2022, InVirtus comprend 16 personnes.

11 personnes pour le pôle R&D.

3 personnes pour le pôle Commercial & Marketing.

2 personnes à la Direction.

Vidéos de présentation :

<https://www.youtube.com/watch?v=iwTPSZVGd0M>

https://www.youtube.com/watch?v=LOyxLf_YKMc

https://www.youtube.com/watch?v=gnA1sJ_1T4c

<https://www.youtube.com/watch?v=xupPVOs1zfE>

<https://www.youtube.com/watch?v=F6lzCfCd1tE>

InVirtus Technologies multiplie aujourd'hui les installations chez des clients industriels, en France et à l'étranger.

Le poste **Ingénieur Commercial France** est ouvert dans le cadre de cette expansion.

Le candidat retenu intégrera le pôle Commercial / Marketing, composé de 3 personnes :

- Le Senior International Business Developer, en charge de développer les ventes en Europe.
- Le responsable Communication, qui publie sur les réseaux sociaux et réalise les présentations commerciales.
- Le Junior Business Developer, sous la responsabilité du Senior International Business Developer.

Le poste comporte deux volets principaux :

- Assurer le développement commercial France
- Développer l'image et la notoriété de la solution et de la marque InVirtus™

MISSIONS PRINCIPALES :

En coordination avec la Direction Générale, le CTO et le Senior International Business developer en place :

- 1- Assurer la prospection commerciale par des campagnes de phoning, d'e-mailings ou de connexions via les réseaux sociaux (LinkedIn,...)
- 2- Réussir le développement des ventes en France, dans le respect des objectifs budgétaires annuels assignés.
- 3- Entretenir régulièrement les relations avec les Leads par des relances adaptées et la rédaction de propositions commerciales
- 4- Actualiser la base de données du CRM
- 5- Affiner les argumentaires commerciaux, ainsi que les réponses aux objections Clients
- 6- Selon le degré de sensibilité du Client, relancer les Clients en retard de paiement, assurer le suivi du recouvrement amiable ou contentieux, analyser les soldes et pointer l'apurement des créances en conséquence.
- 7- Préparer et communiquer un Reporting Hebdomadaire, puis Mensuel des performances commerciales et Marketing à J+6

AUTRES MISSIONS :

- 1- Apporter sa contribution et son œil critique aux équipes R&D dans leurs missions de développement et d'anticipation des évolutions technologiques
- 2- Assurer la veille commerciale, en identifiant les grandes tendances marché et les signaux faibles susceptibles de faire évoluer l'offre INVIRTUS
- 3- Contribuer à la demande de la Direction à des projets transversaux

MESURE DE LA PERFORMANCE :

- 1- Croissance de chiffre d'affaires selon targets définies chaque année
- 2- Croissance du carnet de commandes selon targets définies chaque année
- 3- Développement de la base des Leads et du CRM

Profil recherché :

Le candidat doit présenter une expérience industrielle réussie, une formation ingénieur et une bonne maîtrise de l'Anglais.

Nous recherchons une personne rigoureuse, avec le sens du détail, pouvant maîtriser les multiples facettes de la solution InVirtus™ et expliquer aux clients, en termes simples, ce que fait le produit.

Les compétences requises sont :

- Excellent relationnel clients
- Réseau étendu en milieu industriel
- Faculté de persuasion éprouvée
- Intelligence de la négociation empathique
- Capacité à conclure les commandes, en cycle rapide
- Sens de l'anticipation, rigueur et créativité.
- Adaptabilité, soif d'apprendre.
- Anglais courant indispensable + Allemand souhaité
- Maîtrise du Pack Office et outils spécifiques (CRM, ERP, WMS,...)

Le candidat reportera hiérarchiquement à la Direction générale et fonctionnellement au Senior International Business developer.

Le candidat devra faire preuve d'autonomie, de force de proposition et d'une bonne communication avec les membres de son équipe.

Contact :

Raphaël PANTAIS – CEO et Fondateur
Email : raphael@invirtus.io
Tel : 06.47.43.96.95