

AIDE AU DEVELOPPEMENT
COMMERCIAL DE LA PULSE BOX

LA SOCIETE :

PULSE ORIGIN, conçoit et commercialise la première box Wi-Fi à destination des salles de réunion, de cours et de conférence qui permettent à n'importe quel appareil mobile (smartphone, tablette ou ordinateur) de projeter du contenu sur un écran principal sans connexion filaire : La PULSE BOX.

PULSE ORIGIN est compatible avec des protocoles natifs déjà intégrés dans les appareils. Ainsi l'utilisateur n'a pas besoin d'un applicatif dédié pour prendre le contrôle de la projection. La solution est simple et répond à un besoin croissant de faire disparaître les câbles VGA/HDMI en regard de l'hétérogénéité des appareils entrant dans les salles.

La PULSE BOX est un produit évolutif qui se met à jour automatiquement et intégrera progressivement de nombreuses fonctionnalités autour de la collaboration dans les salles digitales. Une première version finalisée est commercialisée depuis Septembre 2017 auprès d'une clientèle de sociétés dont de grands comptes internationaux, des écoles/universités de renom et des réseaux de distribution en B to B.

PULSE ORIGIN est une start-up grenobloise qui vient de réussir une levée de fonds significative lui permettant d'accélérer son développement commercial. Elle est accompagnée par plusieurs structures industrielles, technologiques et d'investissement dont INP ENTREPRISE (Grenoble INP), PERTINENCE INVEST (fonds d'investissement regroupant une dizaine de grandes écoles en France), Grenoble Angels, INCIT FINANCEMENT, SHARING CLOUD...

Le stage proposé pourra éventuellement déboucher sur une embauche à compter de Septembre 2018 sur un poste commercial, selon la situation de l'entreprise et la performance du stagiaire à cette date.

Venez vivre une aventure humaine et technologique excitante en plein cœur du marché des objets connectés.

DESCRIPTIF DE LA MISSION :

Nous recherchons un collaborateur ou une collaboratrice en mesure de nous aider dans le développement commercial de notre premier produit, la PULSE BOX.

Votre mission, à forte responsabilité, vous permettra d'explorer plusieurs aspects de la fonction commerciale :

- Identification d'entreprises cibles en regard de la stratégie commerciale de PULSE ORIGIN
- Prise de contact avec ces entreprises
- Prise de RDV auprès des décideurs correspondants
- Réalisation de RDV avec le support de la force commerciale existante
- Contribution à la définition de la stratégie commerciale et des moyens marketing à créer
- Remontée d'informations marché sur les besoins d'évolution produit

CONTACTS

AIDE AU DEVELOPPEMENT
COMMERCIAL DE LA PULSE BOX

Les segments de clientèle actuellement visés sont :

- Les entreprises privées et notamment les grands comptes
- Les écoles et espaces de formation
- Les espaces d'accueil et de séminaire (Hôtel, loueur de salles...)
- Les agences et société d'aménagement des salles professionnelles

PULSE ORIGIN bénéficie d'ores et déjà de plusieurs références nationales et internationales dans ces segments de clientèle sur lequel le collaborateur pourra s'appuyer dans le cadre de sa mission.

Plusieurs objectifs sont affectés à la mission :

- Continuer à faire connaître nos produits auprès des cibles clientèles
- Participer à l'augmentation des ventes de la PULSE BOX sur l'année 2018
- Former un collaborateur à nos produits et processus en vue d'un recrutement potentiel

Nous recherchons de ce fait une personne en mesure de :

- Intégrer rapidement les enjeux de la solution aussi bien dans ses fonctionnalités existantes qu'à venir
- Comprendre le marché cible et ses décideurs / S'approprier un argumentaire adapté
- Prospecter, créer des leads auprès de décideurs / Les convaincre afin d'obtenir un RDV de présentation notamment par l'utilisation des outils de communication digitale
- Conduire progressivement des RDV clients, cerner leurs besoins, présenter l'offre de façon adaptée, traiter les objections, engager le client à tester
- Ramener les leads ainsi développés à nos réseaux de distributeurs et intégrateurs.
- Animer et suivre tout ou partie des contacts pris et initiés, dans une logique de fidélisation et de ventes additionnelles basées sur les nouvelles fonctionnalités du produit

Vous travaillerez au quotidien avec les autres membres de l'équipe marketing et commerciale, sous l'autorité du directeur commercial. La mission sera évolutive en fonction de votre adaptation et montée en puissance sur les différents enjeux commerciaux.

LES COMPETENCES RECHERCHEES :

- Capacité d'écoute
- Capacité à convaincre
- Goût de la prospection et de la vente
- Approche méthodique et concertée des problèmes rencontrés
- Capacité à évoluer en autonomie tout en nourrissant le CRM de façon systématique

CONTACTS

**AIDE AU DEVELOPPEMENT
COMMERCIAL DE LA PULSE BOX**

CONNAISSANCES OU EXPERIENCES APPRECIEES :

- Appétence naturelle pour la vente de produits technologiques
- Une motivation hors norme
- Être à l'aise en phoning comme en RDV

LE TRAVAIL EN START-UP IMPLIQUE :

- Un sens de l'initiative et des responsabilités
- Une capacité de travail en équipe
- Une écoute et structuration du besoin et de la démarche

FORMATION/EXPERIENCE ATTENDUE :

- Au moins 2 ans de formation, par exemple en BTS NRC / IUT Techniques de Commercialisation / Licence Pro en commerce après une formation technique / Ecole de commerce
- Au moins un stage de vente en B to B

CONDITIONS DU POSTE :

Lieu de travail : SEYSSINS – LE CARRE – 69 rue Pasteur -

Durée du stage : 6 mois, 4 mois minimum si expérience commerciale avérée

Rémunération : au niveau légal plus prime sur objectif pouvant aller jusqu'à 50% de la prime légale mensuelle une fois la formation initiale finie

CONTACTS :

François GROUES / Benoit GIROUD - +33 (0)970 246 123 - emploi@pulse-origin.com

CONTACTS