

POWERSYS, Distributeur de logiciels de simulation en B2B

Recherche un(e) Business Developer

POWERSYS commercialise des logiciels de simulation numérique dans le domaine de l'électrotechnique ainsi que des produits et services associés tels que la formation et la réalisation d'études d'ingénierie. Notre volonté est d'imposer nos logiciels de simulation (en électronique de puissance, réseaux électriques et calcul de flux par éléments finis) comme des standards sur le marché mondial.

Qui est POWERSYS ?

- Société jeune et dynamique de **35 personnes**,
- Chiffre d'affaire d'environ **7M€ en 2017**,
- Siège social à **Aix-en-Provence**,
- **Filiale aux Etats-Unis et Canada**, bureaux en Allemagne et en Inde.
- **Forte activité à l'international** : 75% d'activités réalisées à l'export (Europe, Amérique du Nord, Chine, Japon, Inde, Afrique, ...),
- **Forte croissance** (moyenne de +10% par an),
- Domaine d'activité : Les **logiciels de simulation** en B2B dans les marchés des **réseaux électriques**, de **l'énergie**, de **l'automotive**.

Sous la responsabilité du Directeur Opérationnel, vous aurez pour missions :

Développement et suivi commercial sur le Territoire Europe :

- Faire progresser le CA
- Rechercher et qualifier les nouveaux prospects
- Démarcher et répondre aux besoins des prospects
- Assurer la réalisation et le suivi des devis, les négociations et la conclusion des ventes
- Proposer des services connexes (présentation online, version de prêt, visite...)
- Coordonner les actions commerciales avec le binôme support technique et les éventuels distributeurs du produit
- Mettre à jour la base de données clients
- Assurer l'interface avec l'Administration des ventes et la tenue à jour de la base CRM
- Participer à l'organisation d'événements extérieurs
- Représenter l'entreprise et les produits lors d'événements extérieurs

Le travail s'effectuera en collaboration étroite avec l'équipe de Ventes

Des compétences en anglais (très bon niveau), relation client, communication, pack Office sont exigées

Le candidat devra faire preuve de dynamisme, d'autonomie, d'organisation et de sens du contact et des responsabilités.

Modalités de poste :

Lieu : Le Puy-Sainte-Réparate (13). L'entreprise est située à 15 minutes au nord d'Aix-en-Provence. La possession d'un véhicule personnel est souhaitable.

Poste à temps plein

Salaire à négocier

Candidatures (CV et LM) à adresser à :

Mireille HUE

Responsable RH

m.hue@powersys.fr