



H/F – Commercial(e) / Business Developer

ANYFIELDS

Fondée à Toulouse en 2021, ANYFIELDS est une entreprise *deeptech* au service de l'industrie de la connectivité sans-fil venant révolutionner le domaine de la mesure électromagnétique.

Valorisant une technologie de rupture ONERA, ANYFIELDS développe des solutions permettant le test simple et rapide des antennes. Ces nouveaux outils de mesure aux applications multiples viennent simplifier la vie des fabricants et intégrateurs de systèmes industriels connectés dans le spatial, l'aéronautique, les télécommunications (5G/6G), l'IOT, les transports... Soutenue par les agences du CNES, de l'ESA et de la DGA, l'équipe ANYFIELDS affiche de grandes ambitions sur un marché en forte croissance.

LE POSTE

Rattaché(e) à la Direction Générale, vous serez responsable du développement de l'activité commerciale d'ANYFIELDS, en particulier de la vente de nos gammes de produits innovants EMBox (Lab pour l'enseignement supérieur – XL pour la recherche et l'industrie) et EMCam (mesure in situ), ainsi que de solutions spécifiques développées sur cahier des charges.

Vos responsabilités :

- Prospecter et qualifier de nouveaux comptes en France et à l'international (universités, laboratoires, industriels) ;
- Piloter le pipeline commercial dans notre CRM : suivi rigoureux, relances, indicateurs et prévisions ;
- Conduire les rendez-vous et démonstrations, en binôme avec l'équipe technique quand la discussion le nécessite ;
- Construire les propositions commerciales, négocier et closer ;
- Représenter Anyfields sur les salons et conférences du secteur, en France et à l'étranger ;
- Faire remonter la voix du marché et développer de nouveaux cas d'usages de la technologie ANYFIELDS en collaboration avec la direction de l'Innovation ;

Une opportunité de rejoindre une équipe experte et de participer à une aventure ambitieuse avec d'importantes perspectives de croissance.

Poste en CDI à temps plein à Toulouse Centre – Nombreux déplacements.

Rémunération selon le profil / l'expérience.

Mutuelle Henner payée à 100% - Ticket restaurant Swile 11.97eur/jour payé à 60%.

PROFIL RECHERCHÉ

- Sales confirmé en vente B2B – 3 à 5 ans d'expérience ;
- Appétence pour la vente dans un environnement très technique (sans forcément en être issu(e)) ;
- Expérience dans la vente de produits complexes ou de services sur mesure, dans des domaines technologiques, industriels, universitaires (marchés publics) ;
- Solides compétences en business développement, négociation et stratégie commerciale ;
- Sens de l'analyse des besoins client et capacité à identifier des opportunités de marché ;
- Esprit d'équipe : capacité à travailler en lien étroit avec des interlocuteurs techniques, à solliciter les bonnes personnes au bon moment et à faire avancer les dossiers collectivement ;
- Anglais courant indispensable (oral et écrit) - la maîtrise d'autres langues est un plus ;
- Responsabilité, rigueur, pugnacité, curiosité, flexibilité et capacité d'adaptation ;
- Intérêt pour la science, les nouvelles technologies, l'innovation, le spatial, la RF, les télécoms...

Contact : stephane.gemble@anyfields.eu