

VIE 12 MOIS

Septembre 2019 - Cologne (Allemagne)

Merci d'adresser votre candidature (**CV + Lettre de Motivation**)
à recrutement@addbike.fr avec les références de l'offre en objet.

Présentation de la société AddBike. :

Notre entreprise cherche à révolutionner la culture du vélo urbain en proposant des produits innovants pour faire du vélo une alternative crédible aux autres moyens de transport, pour tous les types d'utilisateurs.

L'AddBike, première solution développée, est un châssis à deux roues qui vient remplacer la roue avant d'un vélo classique, le transformant en triporteur urbain maniable. Sur cette base se fixent, en fonction des besoins, des modules pour remplir différents usages : transport d'enfant, de courses, de charges...

Le produit est commercialisé depuis septembre 2017 dans plus d'une centaine de points de vente revendeurs en France et en Europe. Pour le développement de notre marque, les marchés géographiques principaux visés sont les pays d'Europe du Nord: Allemagne, Pays-Bas, Scandinavie....

L'esprit d'équipe, l'implication et le respect de l'environnement sont des valeurs fortes des dirigeants d'AddBike qu'ils souhaitent partager avec leurs collaborateurs.

Description du poste : **VIE Business Developer Allemagne**

AddBike commercialise principalement ses produits auprès des magasins de cycles en France et à l'étranger. AddBike vise en complément, en direct ou en partenariat, une clientèle professionnelle, dont les besoins de mobilité cyclable évoluent.

Vous êtes le véritable business developer et représentant de la marque en Allemagne et dans les autres pays limitrophes germanophones (Autriche, Suisse).

En relation permanente avec le responsable commercial, vous :

- Réalisez et tenez à jour la qualification de la base de données de prospection sur ces zones
- Démarchez des prospects par téléphone et sur le terrain
- Animez le réseau de revendeurs actifs par des actions régulières auprès d'eux
- Participez au suivi client, au reporting commercial et à la gestion des commandes
- Participez à des événements (salons, festivals...) de présentation du produit AddBike sur ces zones, et ponctuellement en dehors
- Consolidez les études de marché et la segmentation de la clientèle

Proposez des opérations marketing et de communication à destination de la clientèle professionnelle et particuliers, en identifiant les canaux de communication adéquats sur le secteur (les actions de communication seront ensuite mises en oeuvre principalement par l'équipe communication d'AddBike, en cohérence avec la politique communication globale)

Profil recherché

- Ecole supérieure de commerce Master 1 ou Master 2 ou école d'ingénieur avec une forte appétence commerciale
- **Maîtrise de l'anglais et de l'allemand indispensable**
- Première expérience de vente en BtoB appréciée
- Rigueur, professionnalisme et autonomie
- Bon relationnel : écoute et communication
- Persistance et détermination

