

RESPONSABLE COMMERCIAL H/F

Activité d'imagerie sous-marine

i2S est une PME spécialisée dans la conception, la fabrication et la vente, en France et à l'international, de caméras spécialisées et de systèmes OEM de vision intégrée 2D/3D dans des domaines aussi variés que la santé & le bien-être, l'imagerie sous-marine, l'industrie au sens large et la numérisation du patrimoine.

Dans le cadre d'un remplacement, nous sommes actuellement à la recherche, pour notre division sous-marine, de notre futur **Responsable Commercial**. Vous serez rattaché au **PDG** et **encadrerez** une équipe de **commerciaux**. Vous serez **garant** du **développement commercial** de l'activité sous-marine, start up très innovante qui a atteint deux millions d'euros en trois ans et amenée à devenir la première division d'i2S en 2030. A ce titre, vos missions seront les suivantes :

1- Stratégie & Développement

- Définir et mettre en œuvre la stratégie commerciale internationale ;
- Identifier les leviers de croissance : nouveaux marchés, offres à fort potentiel, partenariats stratégiques ;

2- Management

- Animer une équipe commerciale : montée en compétences, entretiens annuels, réunions mensuelles ;
- Effectuer le suivi des outils de pilotage : ERP, tableaux de bord, KPIs commerciaux ;
- Créer une culture de performance, collaboration et excellence commerciale ;

3- Ventes & Négociation

- Définir une stratégie de prospection et faire connaître nos gammes de caméras sous-marines ;
- Gérer les grands comptes ;
- Piloter les négociations stratégiques avec les grands comptes ;
- Garantir une expérience client irréprochable et fidéliser nos partenaires ;

4- Collaboration transverse

- Travailler en étroite collaboration avec les équipes marketing produits, communication, technique et industrielles.

Les compétences recherchées ? De formation Bac+4/5 avec une spécialisation en **commerce** ou en **marketing stratégique**, vous avez une première expérience confirmée en **développement commercial BtoB** et en **management d'équipe**. Vous parlez couramment **l'anglais**. Une première expérience dans un marché industriel BtoB est un plus.

Le profil idéal ? Commercial dans l'âme, passionné par l'international, vous êtes **rigoureux, méthodique** et avez un **excellent esprit d'analyse**. Vous avez un **sens des résultats** et une capacité à inspirer, fédérer et faire grandir une équipe. Vous avez un **goût prononcé** pour les rencontres et **contacts clients** ; vous vivez les **déplacements** comme autant **d'opportunités commerciales**.

Processus de recrutement

- Entretien de qualification avec Fanny, Directrice Ressources Humaines ;
- Entretien avec Xavier Datin, Président Directeur Général ;
- Rencontre avec l'équipe et le Responsable Technique de l'activité sous-marine.

Vous avez le goût du challenge et l'envie de faire grandir une équipe ? N'attendez plus pour nous partager votre CV et rejoindre i2S !