

Commercial IA / AI Business Developer (H/F)

Qui sommes-nous ?

AMA est un éditeur d'applications de productivité sécurisées, conçues pour les travailleurs de terrain connectés. Expert de l'Intelligence Artificielle (IA) depuis 2017, nous la combinons avec des technologies de pointe telle que la réalité assistée (aR) pour permettre l'assistance à distance et la digitalisation des inspections et instructions de travail. Notre suite d'applications sécurisées XpertEye permet aux clients d'améliorer leur productivité, d'accélérer le temps de résolution, de conserver leurs connaissances et de réduire leur empreinte carbone.

Certifiés B Corp, nous sommes présents dans le monde entier, avec des bureaux en Europe, dans la région APAC et aux États-Unis.

Votre Rôle :

En tant que membre de notre équipe commerciale, vous jouerez un rôle crucial dans la croissance de notre entreprise en développant notre portefeuille clients.

Vos missions :

- **Étude de marché** : Analyser le marché dédié, identifier et référencer les prospects et clients potentiels.
- **Développement et suivi de la relation client** : Fidéliser les clients, analyser et anticiper leurs besoins, et remonter les informations du terrain.
- **Présentations commerciales** : Assurer des présentations et des workshops sur site et à distance.
- **Participation à des événements** : Représenter notre entreprise lors de salons et congrès pour accroître notre notoriété.
- **Mise en place de KPIs et suivi des résultats** : Participer à la mise à jour des process commerciaux, des KPIs et du CRM.

Vous êtes PARFAIT(E) pour ce poste si vous possédez les qualités suivantes :

- **Dynamique et enjoué(e)** : Vous avez un relationnel chaleureux et savez convaincre les prospects.
- **Esprit entrepreneurial** : Autonome et proactif(ve), vous aimez les challenges et sortir de votre zone de confort.
- **Curieux(se) et à l'écoute** : Vous savez vous adapter, ajuster votre discours et interagir avec vos interlocuteurs.
- **Organisé(e) et structuré(e)** : Vous savez prioriser et mener vos projets de manière efficace.
- **Résilient(e) et adaptable** : Vous persévérez pour atteindre vos objectifs et savez rebondir en cas de difficulté.
- **Esprit d'équipe** : Vous croyez en la collaboration et le travail d'équipe comme clés du succès.

Parlons un peu de vous

- **Expérience significative** : Vous avez une expérience notable dans un rôle commercial (de la prospection au closing) dans un environnement de nouvelles technologies, en B2B et en interaction avec les clients.
- **Compétences techniques** : Bonne connaissance des réseaux informatiques et des technologies web.
- **Anglais opérationnel** : Vous maîtrisez l'anglais professionnel.
- **Techniques de vente** : Vous êtes compétent(e) en prospection, vente et négociation.
- **Connaissance des marchés innovants** : Idéalement, vous connaissez les secteurs de l'industrie et/ou de la santé.
- **Mobilité** : Vous êtes mobile sur toute la France (déplacements fréquents à prévoir).
- **Aisance à l'oral** : Vous êtes à l'aise pour vous exprimer devant un auditoire de toute taille et avez une forte capacité de conviction.

Rejoignez-nous et devenez un acteur clé de notre développement dans le domaine passionnant de l'intelligence artificielle. Postulez dès maintenant !