



## **i-Sea recrute un(e) Responsable Commercial Biodiversité H/F**

CDI Temps plein 35 h

### **Présentation de l'entreprise**

i-Sea est une entreprise bordelaise indépendante spécialisée dans les applications spatiales dans les domaines de l'Eau, de la Biodiversité et du Littoral. Pionnière en France sur ces segments, i-Sea recrute un(e) responsable commercial(e) expérimenté(e) pour développer son activité en France sur le segment de la Biodiversité.

Basée à Mérignac au sein de la technopole Bordeaux Technowest, l'entreprise créée en 2014 par des océanographes littoralistes est spécialisée dans l'exploitation des données satellitaires. L'équipe compte aujourd'hui 9 salariés spécialistes de la télédétection satellitaire et aérienne, data scientists, thématiciens métier qui ont à cœur de servir les institutionnels, les collectivités et les industriels du maritime (grands ports, énergies marines) en leur proposant des solutions innovantes boostant la connaissance et leur apportant un appui pour une meilleure gestion environnementale.

i-Sea, alumni de l'ESA BIC Sud France, est membre du Pôle de compétitivité Aerospace Valley et des Pôles Mer, ainsi que de l'association européenne Eugenius fédérant les PME de la filière des applications spatiales.

### **Profil attendu**

- Formation Ingénieur Bac+5 profil scientifique et/ou commercial
- Compétences
  - Expérience commerciale de 3 à 5 ans minimum exigée
  - Culture en sciences de l'environnement / mer et littoral / climat / biodiversité
  - Appétence pour les nouvelles technologies de surveillance environnementale (données satellitaires, Observation de la Terre)
  - Disposer d'un carnet d'adresses et d'un réseau dans le domaine de la Biodiversité est souhaitable
- Savoir être
  - Dynamisme, esprit d'équipe
  - Autonomie et Rigueur
  - Aptitude à travailler en petite équipe façon « start-up »
  - Valeurs personnelles en cohérence avec celles de l'entreprise (préservation de l'environnement, soutien à la transition écologique)

### **Missions**

Le(la) responsable commercial(e) sera sous la responsabilité de la direction. Ses principales missions seront les suivantes :

- Démarchage commercial, préparation des offres, négociation, closing
- Suivi client, fidélisation
- Développement de partenariats stratégiques
- Reporting commercial et financier
- Participation à salons et événements professionnels
- Contribution à la stratégie commerciale de l'entreprise

Mobilité nationale. Déplacements très fréquents.

## **Localisation**

Poste basé à Mérignac (33), télétravail possible sous réserve d'une présence régulière (hebdomadaire) au siège d'i-Sea.

## **Rémunération**

Fixe (40 à 50 k€ brut annuel sur 12 mois, selon expérience) + variable sur objectifs.

Intéressement au résultat (mise en place à compter de fin 2020).

Autres avantages : tickets resto, forfait mobilités durables. véhicule de fonction, téléphone.

**Prise de poste** : dès que possible

**Candidature** : Envoyer CV + lettre de motivation + références à [aurelie.dehouck@i-sea.fr](mailto:aurelie.dehouck@i-sea.fr) [virginie.lafon@i-sea.fr](mailto:virginie.lafon@i-sea.fr) avant le 30/11/2020.