



## DEVELOPPEUR D'AFFAIRES (F/H)

### A PROPOS DE L'INSTITUT INSPACE

L'Institut InSpace a pour objectif de développer l'usage des solutions spatiales (basées sur l'observation, la géolocalisation et les communications par satellite) par les collectivités territoriales. Les grands axes d'intervention de l'Institut sont :

- la mise en place de démonstrateurs pour tester des solutions spatiales en réponse aux besoins des collectivités territoriales (par exemple observatoires du territoire et du changement climatique, solutions SmartCity, écotourisme ...)
- l'accompagnement de l'accès à la commande publique pour les fournisseurs d'applications spatiales, notamment au travers d'un partenariat avec la centrale d'achat public UGAP.

Fondé en 2014, InSpace est en lien avec l'ensemble de l'écosystème spatial, et en particulier avec le CNES, les industriels maîtres d'œuvre et les opérateurs de solutions spatiales. Il compte aujourd'hui plus de 50 membres, avec une forte progression en cours, notamment grâce aux perspectives de référencement auprès de l'UGAP offertes par InSpace et qui ont fortement renforcé l'attractivité de l'Institut.

### PRESENTATION DE LA MISSION

Une forte croissance des activités des membres d'InSpace est attendue en 2018, avec l'objectif d'accentuer le déploiement de nos solutions sur le territoire national.

Le potentiel des applications spatiales est encore mal connu des acteurs institutionnels et la complexité perçue des technologies et données numériques utilisées (Imagerie satellite, GPS, Satcom, Big Data analytics...) constitue un frein à l'achat. Par ailleurs, certaines PME peinent à marketer efficacement leurs offres en termes d'avantage client et sont peu familières des procédures administratives d'achat public.

Dans ce contexte, nous recherchons un(e) Développeur d'affaires (F/H) pour augmenter le chiffre d'affaires des membres d'InSpace auprès des acheteurs publics – typiquement les collectivités territoriales, et en particulier les communes et EPCI (établissements publics de coopération intercommunale).

Un enjeu important de la mission liée au poste consistera à définir une stratégie commerciale en lien avec InSpace et ses membres, et à la mettre en œuvre au travers de la promotion de solutions spatiales existantes. La/le titulaire du poste sera également amené(e) à assister les PME membres d'InSpace pour mieux adapter leurs offres en fonction des retours clients.

### ACTIVITES PRINCIPALES DU POSTE

La/le titulaire du poste travaillera en grande proximité avec les PME membres d'InSpace et prospectera des clients institutionnels, seul(e) ou accompagné(e) des dirigeants ou commerciaux des sociétés concernées.

Les principales missions associées au poste seront de :

- s'approprier les solutions proposées pour être en mesure d'en faire la promotion,
- définir avec les membres d'InSpace une stratégie commerciale – cibles visées (acheteurs et géographie de vente) et approche de promotion – pour favoriser le déploiement de leurs solutions,
- assister les membres d'InSpace pour concrétiser des commandes et les contractualiser auprès de la centrale d'achats UGAP et d'acteurs intermédiaires comme INOP'S et SCC,
- prospecter et convaincre de nouveaux clients par des visites sur le terrain et/ou à partir de réseaux de vente existants,
- contribuer à une meilleure adéquation de l'offre commerciale des membres d'InSpace aux besoins exprimés par les prospects.

## LE PROFIL QUE NOUS RECHERCHONS

De formation commerciale BAC+3 ou plus, vous bénéficiez d'une expérience de 3 à 5 ans dans un poste similaire, couvrant les compétences suivantes :

- maîtrise des techniques de vente, de négociation, de communication pour s'adapter aux demandes des clients,
- compréhension des circuits de décision des acteurs institutionnels, notamment les collectivités territoriales (Régions, Métropoles, Communautés de Communes...),
- compréhension des problématiques de gestion du territoire (aménagement, mobilité, ressources, environnement...),
- compréhension des produits/logiciels/services numériques,
- maîtrise des approches de concurrence.

Les aptitudes professionnelles recherchées sont :

- forte culture clients institutionnels, goût du terrain, du défi pour atteindre ses objectifs,
- qualité d'écoute afin de recueillir les attentes du client et comprendre son besoin,
- capacité à travailler en transverse et complément avec les commerciaux des PME membres d'InSpace,
- ténacité, énergie, persévérance, capacité à rebondir,
- autonomie, sens de l'organisation et des priorités pour optimiser ses actions,
- capacité rédactionnelle pour améliorer les supports marketing et rapporter/communiquer sur les activités.

Une formation complémentaire technique en relation avec le domaine (informatique, services et applications spatiales ou métier en lien avec les collectivités territoriales) sera appréciée.

## CONDITIONS DU POSTE

CDD temps plein sur une année – possibilité d'évolution en CDI

Poste basé à Toulouse

Déplacements à prévoir sur le territoire national

Salaire à définir selon profil

Poste à pourvoir en janvier 2018

Cette offre vous intéresse ? Merci de nous envoyer votre CV + lettre de motivation (en format pdf) à

[jobs@inspace-institute.com](mailto:jobs@inspace-institute.com)