



Créée en 2013, Primo1D s'est hissée au rang de leader mondial du fil électronique intelligent grâce à sa technologie E-Thread™, intégrée à la source et embarquée au cœur des produits de ses clients. En proposant une solution unique d'identification (RFID UHF), d'authentification et de traçabilité des produits tout au long de leur cycle de vie, Primo1D répond aux enjeux de la digitalisation, de l'industrie 4.0 ainsi qu'aux défis actuels de l'économie circulaire.

À la suite de notre dernière levée de fonds (Nov. 2021), nous sommes en phase de croissance industrielle. Nous développons nos procédés d'assemblage et nos équipements de production pour produire en grand volume et nous accompagnons nos clients dans l'adoption de nos produits intégrés et de nouveaux business modèles.

Afin d'accompagner notre croissance, nous recherchons un.e :

Commercial.e

Raison d'être : Générer du chiffre d'affaires en convertissant les leads qualifiés en clients, en développant des opportunités commerciales concrètes et en assurant le closing de nouveaux projets en France et à l'international.

Missions :

Sous la responsabilité de la Responsable du Business Development, le/la Chargé.e de Business Development et en collaboration étroite avec la Chargée de Business Development le ou la commerciale mène les missions suivantes :

Prospection & qualification

- Suivre et convertir les leads qualifiés transmis par l'équipe business development
- Identifier de nouvelles opportunités commerciales auprès de comptes ciblés
- Contacter, relancer et qualifier des prospects à potentiel

Vente & négociation

- Présenter la proposition de valeur Primo1D et ses cas d'usage (retail, workwear, circularité...)
- Construire les offres commerciales en lien avec les équipes techniques
- Piloter l'ensemble du cycle de vente : démonstration, proposition, négociation, closing

Relation client & suivi

- Être l'interlocuteur commercial principal des prospects en phase de conversion
- Assurer un reporting rigoureux dans le CRM
- Participer à l'élaboration des prévisions de chiffre d'affaires

PROFIL :

Formation commerciale Bac+3 minimum

Expérience de 3 à 5 ans minimum en vente B2B, idéalement dans un environnement industriel ou technologique. La connaissance du marché de la RFID est un plus.

Expérience de closing de ventes complexes ou techniques (cycle long ou moyen)

À l'aise dans un environnement agile, en croissance



Maîtrise professionnelle de l'anglais à l'oral et à l'écrit

Appétence pour les innovations durables, la traçabilité, la circularité

Rejoignez Primo1D pour participer à une aventure technologique passionnante et contribuer à l'essor de solutions techniques au service d'une industrie plus durable !

Poste basé au siège à Grenoble.

Des déplacements ponctuels en France et à l'étranger sont à prévoir.

Salaire fonction de l'expérience.

Pour postuler merci d'envoyer vos candidatures à rh@primo1d.com