

Assistant(e) Commercial (bilingue anglais)

YellowScan conçoit, développe et fabrique des solutions LiDAR pour drones destinées aux professionnels de l'imagerie 3D aérienne. Ces solutions sont utilisées dans les domaines de la topographie, le génie civil, l'exploitation minière, l'exploitation forestière, la recherche environnementale, le suivi des infrastructures linéaires (chemins de fer, routes, lignes électriques...). Rejoignez une équipe enthousiaste de 30 personnes dans une entreprise high-tech à forte croissance internationale : esprit d'équipe, engagement et auto-management sont les moteurs de la croissance de l'entreprise.

Pour soutenir la croissance de son activité, YellowScan recherche activement son/sa futur(e) **Assistant(e) commercial**. En lien avec les équipes Business Development, Marketing et Administratif, notre nouveau partenaire prendra en charge une partie des activités en amont de la vente (préqualification de nos cibles à l'international, maintien des données marketing-vente dans notre CRM) et en aval (facturation, suivi des paiements).

Activités

- **Vente**
 - Préqualification et qualification de prospects entrants (chat, mails, appels)
 - Relance de prospects existants (email, téléphone) et mise à jour du CRM Hubspot
 - Outbound selling : lister les entreprises sur les marchés cibles et prise de RDV commerciaux (Prospection téléphonique et emailing)
 - Mise en place d'un outil de veille, suivi et réponse aux appels d'offre français et internationaux
 - Création et validation de devis, gestion des produits sur Odoo
 - Participation aux journées de démonstration, salons professionnels, RDV client
- **Administratif**
 - Accueil téléphonique
 - Gestion des commandes (enregistrement, facturation, suivi paiement)
 - Logistique des déplacements commerciaux (réservation d'hôtel, transports...)
 - Gestion des litiges clients

Compétences

- Anglais bilingue et Français obligatoire, une troisième langue est un plus
- Autonomie et aisance relationnelle avec les interlocuteurs internes/externes
- Gestion de projets : organisation, gestion des priorités, focus sur les activités à forte valeur ajoutée
- Être force de proposition, innovant, créatif et orienté exécution
- Connaissances marketing et vente : fonctionnement d'un CRM, méthodes de vente

Profil recherché

- Diplôme de niveau Bachelor Bac+3/Master Bac+5 avec une spécialité en marketing, vente
- Expérience commerciale et connaissances des bases du marketing digital
- Capacité à s'intégrer dans une équipe internationale

Lieu: Montferrier-sur-Lez, nord Montpellier.

Début: Février 2019.

Candidature à adresser à gaelle.dhauteville@yellowscan-lidar.com