

Poste : Business developer (France, Allemagne, Espagne)

INDUO® : une entreprise qui va révolutionner le monde de la mode

Saviez-vous que, techniquement, nos vêtements n'ont presque pas évolué depuis le début du XXème siècle ? Malgré l'émergence des nouvelles technologies qui révolutionnent un à un tous les secteurs de l'économie, notre quête du progrès a négligé l'essentiel : ce que nous portons au quotidien.

Grâce à 2 années de recherche au Centre Européen des Textiles Innovants, nous avons créé le tissu en fibres naturelles le plus avancé au monde : un coton révolutionnaire, déperlant et respirant. Ce tissu breveté évite les taches et les signes de transpiration tout en étant sans contrainte pour le client.

Dès le début, l'aventure s'avère très prometteuse. En moins d'un an :

- Des chemises faites en tissu INDUO® proposées sur Kickstarter deviennent **le plus gros crowdfunding** de vêtements pour homme jamais réalisé en France
- INDUO suscite l'intérêt de la presse et obtient plus de **30 publications en deux mois** (M6, Fr3, BFM, Les Echos, Elle, ...)
- INDUO est nominé aux WeAreAble awards, auprès d'entreprises comme Uniqlo, Eram et Intel
- INDUO ouvre son premier **bureau international** à Londres
- Moins d'un an après la première chemise vendue, INDUO séduit nos premiers **clients de renommée** (un groupe avec plus de **600 magasins** et un chiffre d'affaires de plus de **700 millions d'euros**, et une marque avec un CA de **440 millions €**)

Vous rêvez de rejoindre une entreprise prometteuse en pleine expansion ?

Description du poste

Découvrez tous les aspects du business development, avec le haut niveau d'autonomie que peut offrir une start-up :

- Participez à l'**élaboration de la stratégie commerciale** : ciblage des prospects, segmentation des clients, rédaction de l'argumentaire, ...
- **Assistez le développement commercial sur la cible "grands groupes"** : participation à la préparation des rendez-vous et aux négociations avec la fondatrice
- **Prenez en charge de manière autonome le développement commercial sur la cible "marques de mode France"** : prospection, offre, négociation, suivi du portefeuille, administration des ventes (devis, facturation, livraison)
- Mettez en place des **actions commerciales** transverses (type salon professionnel)

Le plus : Vous découvrirez le mode de fonctionnement d'une start-up tout en acquérant les méthodologies de travail des grands groupes dans lesquelles les 2 fondateurs ont travaillé.

Profil recherché

Etudiant(e) de formation supérieure :

- Minimum Bac +2
- Bonne connaissance culturelle de la France, l'Allemagne ou l'Espagne
- Professionnalisme, excellent sens du relationnel et de la négociation commerciale
- Adaptabilité, réactivité et flexibilité afin de s'adapter au fonctionnement d'une start-up
- Autonomie, curiosité et capacité à être force de proposition pour challenger les décisions stratégiques
- Rigueur et capacité à travailler en équipe
- Parfaite maîtrise du français, de l'allemand ou de l'espagnol (oral et écrit) et niveau avancé en anglais
- Expériences valorisées : première expérience réussie dans une fonction de commerciale

Informations pratiques

Type de contrat : Stage

Type d'emploi : Plein temps

Dates : Dès janvier

Durée : 2-6 mois

Lieu : Paris

Rémunération : en fonction du profil

CV et lettre de motivation à envoyer à contact@induo.fr

Site internet INDUO® : www.induo.fr