



Offre d'emploi

International retail Manager

A propos d'ENLAPS

Au cœur des Alpes, Enlaps, startup grenobloise créée en 2015 réinvente la capture et l'analyse d'images !

En effet, Enlaps développe et commercialise une solution innovante, unique sur le marché destinée à la création et au partage de contenus (vidéos time lapse, photos ...) pour les professionnels et les particuliers.

Cette solution permet de capturer de manière immersive et unique sur le marché : un magnifique coucher de soleil aux Maldives, la construction d'un ouvrage d'art à Paris, le making of du Festival de Street Art de Grenoble, l'écoulement d'un glacier en Patagonie, les saisons sur un paysage de montagne ... bref, tout événement ou phénomène dont l'évolution n'est pas perceptible à une échelle de temps normale !

Aujourd'hui, Enlaps en chiffres c'est :

- 70% de son CA est réalisé à l'international,
- 15000 caméras Tikees connectées dans 90 pays,
- 15 millions d'images traitées tous les mois sur notre application cloud myTikee !

Notre équipe compte actuellement plus de 30 personnes.

Le poste

Pour accompagner notre croissance et participer au développement de notre activité, nous sommes à la recherche d'un International retail Manager (H/F).

Sous la responsabilité et en contact étroit lors de la prise de poste avec le CEO, l'International retail Manager travaille en étroite collaboration avec l'équipe commerciale (7 personnes). Il/elle a pour mission de développer un portefeuille de partenaires avec lesquels il/elle est en contact permanent (France ou étranger).

L'International retail Manager est responsable d'un des 4 canaux de vente (Route to Market) de l'entreprise qui représente environ 30% du CA global d'Enlaps. .

Notre réseau actuel compte une vingtaine de partenaires, répartis en Europe, Amérique du Nord et Moyen-Orient.

C'est un acteur clé pour attirer, fidéliser et signer des partenariats avec de nouveaux revendeurs et distributeurs pour la solution Tikee de l'entreprise.

Il/elle a en charge le développement du chiffre d'affaires en France et à l'international, pour ce type de partenaires (les "retailers"). Il s'agit essentiellement de revendeurs et/ou distributeurs de matériels photo, vidéo et drone ayant une boutique en ligne et une ou plusieurs boutiques physiques.

Le poste

Ses principales missions sont les suivantes :

- Développer le portefeuille partenaires et détecter des opportunités de nouveaux marchés,
- Animer le réseau existant de partenaires à distance et en présentiel (formations, plan de promotion, ...),
- Participer à la définition de la politique commerciale de l'entreprise, notamment la politique envers les distributeurs,
- Contribuer à la veille technologique et concurrentielle de l'entreprise,
- Mener les négociations commerciales en étroite collaboration avec les équipes internes,
- Rédiger les devis et facturer,
- Construire une relation personnalisée avec chaque partenaire/distributeur,
- Participer à des événements (salons) et réaliser un bilan de ces rencontres,
- Reporting hebdomadaire des activités commerciales auprès de sa hiérarchie,
- Répondre aux objectifs de vente et analyser les écarts.

Profil recherché

- Être titulaire d'un BAC+5 minimum dans le domaine de la vente, du commerce et/ou de la relation client
- Dynamique, organisé(e), autonome et proactif(ve)
- Avoir un sens relationnel irréprochable
- Savoir exploiter un outil de gestion de la relation client
- Appétence pour les produits techniques et les nouvelles technologies
- Maîtrise des techniques de vente
- Pratiquer l'anglais avec aisance, la pratique d'autres langues est un réel plus.

Parce que nous croyons que la différence est source de richesse, nous sommes ouverts, à compétences égales, à toutes candidatures, dont celles de personnes en situation de handicap.

Expérience requise

Minimum 7 ans d'expérience.

Modalités

- **Type de contrat :** CDI
- **Localisation :** Montbonnot-Saint-Martin + 1 jour de télétravail possible
- **Rémunération :** selon profil + variable
- **Date de prise de poste souhaitée :** Dès que possible
- **Avantages :** Tickets restaurant / Mutuelle avantageuse / Participation 50% transports en commun / Forfait Mobilités Durables

Postuler

Merci d'envoyer votre CV et lettre de motivation à Stephanie Lamarque – Office Manager -

stephanie@enlaps.fr