
Sales Manager (H/F)

Paris, le 16/08/2021

Vous rêvez d'intégrer une équipe innovante et dynamique ? De mettre à profit votre créativité et vos compétences au service de produits technologiques innovants pour les enjeux environnementaux du secteur maritime ?

AYRO est une start-up technologique française aux ambitions internationales qui a pour mission de catalyser la décarbonation du transport maritime en développant et fournissant un système propulsif éolien performant nommé Oceanwings®. Animée par une volonté forte de réduire l'impact environnemental du shipping, AYRO ambitionne de devenir l'un des acteurs mondiaux de la propulsion vélique et hybride des navires.

Plus de renseignements sur [AYRO](#), sur la [Vision](#), sur le [Projet-Pilote Canopé](#).

Contexte :

Rattaché au Directeur du Business Development et fort de votre expérience et votre réseau dans le secteur maritime international, vous participerez au développement de la start-up technologique AYRO à travers le développement des ventes et la promotion de la solution Oceanwings® et ses enjeux environnementaux..

Ingénieur de formation complétée par un cycle commercial ou de formation école de commerce avec expériences professionnelles dans des secteurs technologiques, vous justifiez d'au moins cinq années d'expérience professionnelle réussies en tant que responsable vente produits dans le secteur maritime.

Vous appréciez évoluer dans un contexte de ventes complexes, internationales et à forte composante technologique.

Missions principales : (liste non limitative)

Votre mission est d'assister la direction commerciale d'AYRO sur les thématiques suivantes :

- Promouvoir l'ensemble du portefeuille produits de la société et développer les ventes à l'international, en particulier les systèmes Oceanwings® 3.6.3 pour les navires de marine marchande.
- Assurer la coordination avec l'ingénierie d'AYRO dans la préparation des devis, réponses à appel d'offres et phase d'avant-projet
- Pénétrer de façon permanente, tentaculaire et techniquement irréprochable, l'ensemble des clients et partenaires recensés en Europe et en Asie.
- Participer de manière active à la promotion des ventes au travers des salons et représentations
- Assurer un reporting efficace et exhaustif
- Assurer une veille technologique

Compétences:

- Doté(e) d'excellentes capacités relationnelles, d'organisation et de rigueur, votre autonomie, votre dynamisme et votre intérêt pour les nouvelles technologies seront autant d'atouts pour réussir à ce poste.
- Vous êtes passionné(e) par le monde marin et sensible aux enjeux environnementaux
- Excellente maîtrise de l'anglais et du français, et idéalement du chinois ou d'une autre langue

Conditions :

- CDI en tant que cadre : convention collective de la métallurgie.
- Poste basé à Paris avec mobilité notamment à l'international (Europe et Asie).
- Travail dans un esprit pionnier et de croissance soutenue.
- Disponibilité : dès que possible.

Merci d'adresser votre candidature avec CV et lettre de motivation avec Ref : HR - COM – 001 à candidature@oceandrive-services.com.