

28 octobre 2021

#### POSITION

Directeur/Directrice du Business Development EMEA (H/F)

#### RATTACHEMENT

Chief Revenue Officer

#### TYPE DE CONTRAT

CDI

#### LOCALISATION

Daix, France – Télétravail

## A PROPOS DE NOVOLYZE

Novolyze est une entreprise à mission, notre objectif est d'améliorer la sécurité et la qualité des aliments tout en limitant l'impact de leur production sur notre environnement. Pour ce faire, nous commercialisons dans le monde entier et notamment aux USA avec notre maison mère américaine, des produits et services innovants associant les dernières technologies numériques et biotechnologiques.

Novolyze a été l'une des quatre premières entreprises françaises sélectionnées par la Commission Européenne pour intégrer l'accélérateur "European Innovation Council (EIC)". Novolyze s'est également engagée dans une démarche de certification B-Corp pour réaffirmer sa mission sociétale et démontrer son impact positif.

Dans un monde où de plus en plus de personnes veulent accéder à des aliments sûrs, nous mobilisons nos talents et leur esprit d'équipe pour que la sécurité alimentaire fonctionne mieux pour tout le monde.

Si vous avez le désir d'évoluer au sein d'une entreprise dynamique, de faire une différence majeure au sein de l'organisation, de travailler dans un environnement où les activités se déroulent à un

rythme rapide et si vous avez une expérience démontrée de la croissance rapide du territoire EMEA (Europe Moyen-Orient, Afrique) de 1 million d'euros à plus de 10 millions d'euros en revenus annuels, dans le domaine de la sécurité alimentaire, de la qualité et de la conformité, alors cette opportunité pourrait être pour vous.

Novolyze est en pleine croissance avec le développement d'une plateforme propriétaire qui aide l'industrie alimentaire à améliorer considérablement sa capacité à produire des aliments plus sûrs et de meilleure qualité, tout en assurant une forte conformité aux normes internationales de sécurité et de qualité des aliments. Pour en savoir plus sur Novolyze, veuillez consulter le site [www.novolyze.com](http://www.novolyze.com).

## MISSIONS

Le/la directeur-trice du Business Development est chargé-e de créer et de clôturer de nouvelles opportunités dans la région Europe Moyen Orient et Afrique. Il/elle possède de solides compétences en matière de prospection et d'établissement de relations, ainsi qu'une expérience réussie de la vente de solutions SAAS, en particulier dans l'industrie alimentaire et les boissons. Le/la candidat-e idéal-e possède un sens aigu du business, 5 ans ou plus d'expérience dans l'industrie de la transformation/fabrication de produits alimentaires industriels, et une expérience réussie dans la pénétration et la finalisation de contrats avec de grands comptes.

En plus de la prospection directe et de la vente aux grands comptes ciblés, vous serez également responsable de la mise en œuvre, de la gestion et de l'optimisation du succès d'une équipe de Responsables de Comptes, en tenant chacun responsable de la finalisation de contrats avec des usines ciblées au sein des grands comptes ayant signé un contrat. Le/la candidat-e doit avoir une grande éthique de travail, être indépendant-e, avoir des compétences de communication efficaces (écrites et orales), une excellente capacité d'exploration et de qualification des clients, savoir suivre chacun de ses clients et proposer un service client exceptionnel.

Le/la candidat-e idéal-e est un véritable " chasseur-se " qui aime prospecter, suivre un processus de vente stratégique, savoir exploiter un CRM et avoir réussi à développer rapidement le territoire EMEA.

#### Responsabilités :

- Développer un plan ciblé à court et à long terme pour le territoire EMEA afin de stimuler une croissance rapide des ventes pour Novolyze.
- Prospecter de manière proactive des comptes d'entreprise ciblés pour nos solutions innovantes en matière de sécurité alimentaire.
- Dépasser constamment les indicateurs de performance mensuels des ventes de Novolyze.
- Qualifier efficacement les prospects, évaluer les 3 à 5 points sensibles du prospect, ses initiatives stratégiques, ses dépenses d'investissement et son potentiel de revenus.
- Identifier, mettre en œuvre et travailler avec des partenaires indépendants sur le marché EMEA pour apporter une valeur ajoutée aux clients.
- Gérer et maximiser la productivité des ventes des Responsables de Comptes sur le territoire EMEA afin de mettre en œuvre la stratégie client.
- Travailler efficacement avec les membres de notre équipe d'experts en sécurité et qualité alimentaire pour développer de solides exigences techniques et commerciales pour des opportunités qualifiées. Travailler avec notre équipe pour développer des propositions détaillées et basées sur la valeur.
- Fournir fréquemment des projections précises des bookings mensuels, trimestriels et annuels pour l'EMEA.
- Utiliser notre CRM pour enregistrer quotidiennement toutes les activités de prospection et de compte.

#### PROFIL RECHERCHE

- Professionnel axé sur les résultats et responsable des résultats de l'ensemble de son territoire.
- Excellentes capacités de développement du territoire.
- Compétences exceptionnelles en matière d'exploration et de qualification.
- Être à la fois un acteur, un coach et un maestro capable de mobiliser l'ensemble des ressources de NOVOLYZE autour d'un objectif de développement commun.
- Excellentes capacités de résolution de problèmes.
- Un sens aigu du business, 5 ans ou plus d'expérience en tant que gestionnaire de comptes et de ventes connexes dans le secteur de l'alimentation industrielle européenne, de la fabrication et/ou de la vente de solutions à valeur ajoutée à de grands comptes industriels.
- Une expérience réussie de pénétration et conclusion de contrats avec des grands comptes.
- Des compétences exceptionnelles en matière de communication et de rédaction de

propositions commerciales.

- Expérience dans la gestion d'une petite équipe de vente ; être responsable de la mise en place, de la gestion de l'équipe, et de maximiser son succès en tenant chacun responsable de la signature de contrats avec des usines ciblées au sein des grands comptes déjà signés.
- Anglais professionnel (pratique orale et écrite)
- Travailler sur le marché EMEA et être prêt à voyager au moins 50 % du temps.
- Un diplôme de premier cycle d'études supérieures au minimum, et surtout un sens aigu du business

## COMMENT POSTULER

Pour en savoir plus sur cette offre et rejoindre notre équipe, envoyez votre CV et courrier d'accompagnement à [talents@novolyze.com](mailto:talents@novolyze.com)

Novolyze interdit toute discrimination et encourage la diversité sous toutes ses formes. Novolyze s'engage à respecter la diversité de ses employé·e·s et à leur offrir un environnement de travail inclusif.

