



Créée en 2017, idruide est une start-up en pleine croissance qui développe des solutions informatiques innovantes pour faciliter la mobilité numérique à l'école, au travail et partout ailleurs.

Une trentaine de collaborateurs entre Paris, Lyon et Monaco travaillent à un écosystème complet de solutions multi-OS (Android, Windows, iOS, Chrome OS) qui permettent l'administration de parc d'appareils mobiles.

Nos challenges pour la transition numérique : la gestion simplifiée des appareils, le filtrage web intelligent et adapté, la gestion de classe et des ressources numériques éducatives, la sécurité des données personnelles et des connexions.

Nous recherchons des collaborateurs, motivés, curieux et réactifs pour intégrer nos équipes dans un environnement de travail agile et humain. Prêts à cultiver avec nous la volonté et l'énergie de faire bouger les choses ?

## Chargé(e) de développement technico-commercial H/F (CDI)

### VOS MISSIONS

Dans le cadre de son fort développement auprès des collectivités (Mairies, Conseils Départementaux, Conseils Régionaux, établissements scolaires privés), **idruide France** recherche au sein de sa Direction Commerciale un(e) chargé(e) de développement technico-commercial(e) dédié au marché SMB des collectivités et de l'éducation en particulier. Vous serez rattaché à la direction commerciale et serez en charge des missions suivantes :

- Prospection et rendez-vous de présentation de l'offre idruide auprès des responsables en charge du numérique éducatif dans les collectivités et les académies : élus, direction éducation, direction des systèmes d'information, délégué académique au numérique, Conseillers pédagogiques, enseignants référents aux usages du numériques...
- Analyse approfondie des besoins des parties prenantes de chaque projet et élaboration de propositions au cas par cas avec la rédaction des réponses à l'appel d'offres, la construction des devis, le cadrage des opérations pilotes...
- Gestion et développement d'un portefeuille, gestion et développement de la relation client distributeur et client final. L'accompagnement et l'animation du réseau de distributeurs est un élément clé du succès d'une distribution indirecte. La maîtrise des prescripteurs (académie) et des clients finaux (collectivités) l'est tout autant.
- Participation aux événements (Journées portes ouvertes, Salons...), avec les académies, les clients, les partenaires (distributeurs, constructeurs, éditeurs...) dans le cadre du développement commercial de l'offre idruide.
- Coordination forte avec les partenaires (distributeurs, constructeurs, éditeurs...) sur les différents projets.
- Reporting interne et participation à toutes les autres missions nécessaires au bon déroulement de l'activité.

### VOTRE PROFIL

- De formation commerciale, bac+2 à bac+5, vous êtes avant tout motivé(e) par le challenge que vous offre le développement commercial d'une start up innovante et en forte croissance dans le secteur du numérique éducatif.
- Votre capacité à prospecter, à ouvrir de nouvelles portes et à convaincre ne sont plus à démontrer.
- Vous avez une bonne présentation, vous êtes ouvert, flexible, autonome, créatif(ve), organisé(e), souriant(e), empathique, passionné(e), et aimez travailler au contact des autres dans une logique partenariale de co-construction.
- Vous êtes reconnu pour votre écoute active, votre démarche structurée, votre force de proposition, ainsi que pour votre aptitude à communiquer et à rédiger des propositions synthétiques et concrètes.
- Les cycles de ventes vont de quelques semaines à plusieurs mois, la ténacité est donc de mise.
- Vous avez une réelle appétence pour les solutions technologiques. Vous appréhendez les environnements complexes dans lesquels nos produits seront utilisés : parc machine multi-OS & multi support (PC, Tablettes, Smartphones, Chromebook...) connectés à des écosystèmes d'information via les réseaux. Interagir avec des compétences techniques pointues vous stimule (Services des opérations, R&D...).
- Une première expérience commerciale réussie dans le BtoB, idéalement dans le secteur public, ainsi que la connaissance de la distribution indirecte en IT, des centrales d'achat, des appels d'offre public et une forte appétence pour le secteur de l'éducation et des produits de dernières technologies sont de vrais plus.

### MODALITES DU POSTE

- Démarrage : **Immédiat**
- Type de contrat : **CDI, période d'essai de 3 mois**
- Localisation : Paris (92) ou Lyon (69) avec des déplacements fréquents à prévoir en France (Permis B)
- Rémunération : **Selon profil, 30 à 40 K€ brut/an fixe + une part variable jusqu'à 3 mois de salaire**
- Poste en Télé-travail à 80%