

ANYWAVES
CONTROL MATERIAL TO MASTER WAVES

Job offer
Toulouse (France), August 26, 2022

Sales Representative (M/F)

About ANYWAVES

ANYWAVES develops revolutionary antennas for the satellite constellations market. Based on a breakthrough technology and an expert team, ANYWAVES designs and manufactures according to space standards a new generation of high quality antennas, on demand or off-the-shelf.

Unique European « pure player » antenna equipment manufacturer, ANYWAVES has sold more than 90 flight models since its inception in 2017 and reached a 1-million euro turn-over in 2021.

Based in Toulouse (France), the European Space capital, the company aims to become the leader of miniature antennas for critical systems.

Job Description

The position is integrated within the sales and marketing team. Due to ANYWAVES' success and ambitions, this department is set to grow very quickly. In this context of sustained growth, you will be responsible for the sales of ANYWAVES products and services.

Missions

You have a deep understanding of the sales process and dynamics. You will be responsible for :

- Generating leads and converting them into customers (hunting, farming, upsell, cross-sell)
- Achieve sales targets: annual target, measured by month, and by quarter

As such, you will be required to :

- Identify customer needs and the associated value of our products, and answer customer questions about products, pricing, availability, delivery times, and contractual terms... in order to conduct sales negotiations
- Coordinate sales and pre-sales efforts, also in conjunction with lead generation marketing programs
- Assess customer needs in order to propose the appropriate products and/or services
- Promote our COTS and high-end antenna products

- Negotiate contracts with customers and finalize contracts for order.
- Ensure all customer data in our CRM (hubspot) - our decisions are made based on sales forecast data, market evolution in order to continuously adapt our Go To Market (GTM)
- Ensure that weekly and monthly reports are updated (via our CRM) and that the 24 months pipeline is planned in the CRM
- Prepare and submit sales contracts for customer orders in a process of industrialization (CRM support and Marketing team)
- Obtain down payments and payment balances from customers if necessary (escalation)

Profile required

- You have a 3/5 years degree in the commercial field and/or an engineering degree
- A first significant experience as a salesperson with a professional clientele (B2B)

Your commercial skills :

- Drawing up sales offers
- Negotiation skills
- Excellent knowledge of the Microsoft Office Suite
- Ideally experienced in CRM
- Excellent written and verbal communication skills
- Fluent English is mandatory
- Valide driving license: frequent travel required

You have excellent interpersonal skills and are able to demonstrate your winning spirit. Rigorous and serious, you know how to adapt to a demanding and changing environment. You are a team player and have the ability to maintain a professional image: you will represent the company and will guarantee ANYWAVES' brand image.

Availability: As soon as possible

Type of contract : CDI

Location: Toulouse

Job reference: Sales_Rep_EN.ed1

Contact: admin@anywaves.eu

ANYWAVES

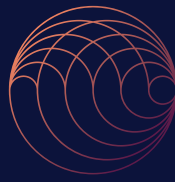
2, Esplanade Compans Caffarelli
Bât Toulouse 2000 - Hall D
31000 Toulouse - France



ANYWAVES
CONTROL MATERIAL TO MASTER WAVES



anywaves.eu



ANYWAVES
CONTROL MATERIAL TO MASTER WAVES

Offre de poste
Toulouse (France), 26 août 2022

Ingénieur(e) commercial(e) **Sales Representative (H/F)**

A propos d'ANYWAVES

ANYWAVES développe des antennes révolutionnaires pour le marché des constellations de satellites.

Basée sur une technologie de pointe et une équipe d'experts, ANYWAVES conçoit et fabrique, sur étagère ou sur mesure et selon les standards du domaine spatial, une nouvelle génération d'antennes haut de gamme.

Seul pur équipementier antennes européen, cet industriel certifié EN9100 a vendu plus de 150 produits depuis sa création en 2017.

Son ambition : devenir le leader des antennes pour les constellations de satellites.

Contexte du poste

Le poste est intégré au sein de l'équipe commerciale et marketing. Fort des succès et des ambitions de ANYWAVES, ce service est voué à se développer très rapidement. Dans ce contexte de croissance soutenue, vous serez chargé(e) d'assurer les ventes des produits et services ANYWAVES.

Missions

Vous avez une compréhension approfondie du processus et de la dynamique de vente. Vous aurez pour missions de :

- Générer des prospects et les convertir en clients (hunting, farming, upsell, cross-sell)
- Atteindre les objectifs de ventes : objectif annuel, mesuré par mois, et par trimestre

A ce titre, vous serez amené(e) à :

- Identifier les besoins clients et la valeur associée de nos produits, répondre aux questions des clients sur les produits, prix, disponibilité, délais de livraison, conditions contractuelles... dans le but de mener les négociations commerciales.
- Coordonner les efforts de vente et avant-vente, en relation également avec les programmes marketing de génération de leads.
- Evaluer les besoins clients afin de proposer les produits et/ou les services adéquats
- Promouvoir nos produits d'antennes COTS et antennes haut de gamme

- Négocier les contrats avec des clients et finaliser les contrats pour commande
- Garantir l'ensemble des données clients dans notre CRM (hubspot) - nos décisions sont prises sur la base de données des prévisions de vente, de l'évolution du marché afin d'adapter en permanence notre Go To Market (GTM)
- S'assurer de la bonne mise à jour des rapports hebdomadaires, mensuels (via notre CRM) et assurer la planification du pipeline à 24 mois dans le CRM
- Préparer et soumettre les contrats de vente pour les commandes Clients dans une logique d'industrialisation (support CRM et équipe Marketing)
- Obtenir les acomptes et les soldes de paiement des clients si nécessaire (escalade)

Profil recherché

Diplômé(e) d'une formation supérieure dans le domaine commercial (bac +3/5) et /ou diplôme Ingénieur(e), vous avez une première expérience significative en tant que commercial(e) auprès d'une clientèle de professionnels (B2B).

Vos compétences :

- Elaboration des offres de vente
- Sens de la négociation
- Maîtrise de la Suite Office
- Idéalement une expérience en CRM
- Excellentes aptitudes en communication à l'écrit comme à l'oral
- Maîtrise de l'anglais obligatoire
- Permis B obligatoire : déplacements fréquents à prévoir

Vous êtes doté(e) d'excellentes compétences interpersonnelles et saurez démontrer votre esprit de conquête. Rigoureux(se) et sérieux(se), vous savez vous adapter à un environnement exigeant et changeant. Vous avez le sens du collectif et savez adopter une posture professionnelle : vous représenterez la société et serez garant de l'image de marque de ANYWAVES.

Disponibilité : Dès que possible

Type de contrat : CDI

Localisation : Toulouse

Référence de l'offre : Sales_Rep_FR.ed1

Contact : admin@anywaves.eu

ANYWAVES

2, Esplanade Compans Caffarelli
Bât Toulouse 2000 - Hall D
31000 Toulouse - France

