

CDI Commercial(e) Temps plein

Pour booster les ventes de leurs services auprès des collectivités en France, TerraNIS et i-Sea recrutent un ou une commercial(e) basé à Toulouse ou à Bordeaux.

Description de TerraNIS :

TerraNIS est une société spécialisée dans la conception, le développement et la commercialisation de services de géoinformation utilisant l'imagerie satellitaire dans les domaines de l'agriculture, la viticulture, l'environnement et l'aménagement du territoire. Nous fournissons en outre des conseils, du support et de l'expertise aux utilisateurs des technologies issues de l'Observation de la Terre. La future personne en poste aura pour objectif d'accroître les ventes de TerraNIS dans sa globalité, et de la partie aménagement du territoire en particulier, à travers le service Greencity.

Le siège de TerraNIS est situé à Ramonville, proche de Toulouse. TerraNIS est également présent au Chili à Santiago à travers une filiale et en Espagne avec une représentation commerciale à Madrid.

Description de i-Sea :

i-Sea est une entreprise bordelaise indépendante spécialisée dans les applications spatiales dans les domaines de la Biodiversité et du Littoral. Pionnière en France sur ces segments, i-Sea est dans une démarche d'accélération du porter-à-connaissance de la valeur et des bénéfices offerts par l'outil satellitaire et du déploiement de son offre commerciale.

Le siège d'i-Sea est situé à Pessac dans la métropole bordelaise. C'est une équipe d'une douzaine de personnes, en croissance, spécialistes de la télédétection satellitaire et aérienne, data scientists, thématiciens métier qui ont à cœur de servir les institutionnels et les Collectivités en leur proposant des solutions innovantes boostant la connaissance et leur apportant un appui pour une meilleure gestion environnementale.

Description de l'offre de services :

Greencity fait partie des services pour l'environnement et l'aménagement du territoire de TerraNIS. Avec Greencity, nous cherchons à relever le défi de la **transition écologique** des villes en levant 2 verrous : **le manque d'informations exhaustives et récurrentes sur le patrimoine végétal et l'évaluation cohérente de l'impact de la végétation sur la biodiversité et le bien-être des populations, en particulier sur le confort thermique.**

Cet observatoire et ses produits dérivés permettent, via une plateforme en ligne, de visualiser des indicateurs actualisés et spatialisés sur la végétation urbaine. Nos tableaux de bord facilitent la définition et le suivi des politiques publiques d'aménagement en accord avec les objectifs de transition écologique.

Greencity a été labellisé par le ministère de la transition écologique en 2020. Il est à destination des collectivités, en France comme à l'étranger.

Le service Greencity va être enrichi du produit Biocoast de i-Sea pour une offre complète aux collectivités. Le produit adresse déjà le marché de la Biodiversité avec succès, il permet une cartographie actuelle et fine du patrimoine végétal qui a trouvé son positionnement auprès des gestionnaires d'espaces naturels protégés (Natura 2000) et commence à appuyer les directions métier des grandes villes dans la mise en œuvre des politiques publiques en faveur de la Biodiversité (constitution d'atlas de la Biodiversité, trame verte, ...). Le produit Biocoast apporte une description de la valeur écologique du patrimoine

végétal en ville, l'offre Greencity constitue l'outil de pilotage environnemental des enjeux Biodiversité et Climat sur le territoire.

Rattaché(e) aux deux responsables commerciaux vous aurez les missions suivantes :

- Contacter des villes et métropoles en France et/ou en Europe
- Prospection et qualification des leads potentiels
- Suivi des prospects
- Participation aux réunions de vente
- Participation à des salons, à des séminaires promotionnels

Profil recherché :

Issu d'une école de commerce, vous vous sentez concerné(e) par les problématiques environnementales. Vous pouvez aussi avoir effectué un parcours en écologie ou géomatique et souhaitez vous reconverter dans des activités commerciales.

- Expérience : Bac + 5
- Une première expérience dans la vente B2b est souhaitée
- La maîtrise de l'anglais et/ou de l'espagnol oral et écrit serait un +
- Bon relationnel, forte autonomie et prise d'initiatives

Disponibilité : dès que possible