



# Business Developer

## K-RYOLE

K-Ryole est une jeune société de 12 personnes basée à Paris, fondée en mars 2016 par 2 anciens Supélec. En 2 mots, nous développons une remorque électrique intelligente pour vélo. Dis comme ça, ça peut paraître surprenant, mais [Télématin en parle](#) mieux que nous ! Sinon, vous avez aussi notre [site](#), notre [page Facebook](#) ou notre compte [Twitter](#).

Après 2 ans de R&D, notre développement s'accélère : 4 pilotes vendus à Intermarché, Bouygues construction, Goukitok et Plumbi, 150 k€ de CA réalisé à date, 20 PME sous-traitantes et la conception en partenariat avec Renault de notre chaîne de montage pour un objectif de 200 véhicules lancés au second semestre 2018.

## LE POSTE

K-Ryole cherche ainsi un(e) directeur(trice) commercial(e) pour structurer, développer et construire l'activité et la branche commerciale de K-Ryole. A ce titre, les missions seront entre autres :

- ✓ Stratégie commerciale : challenger notre stratégie commerciale en France et en Europe (acteurs à cibler ? pays ? canaux d'acquisition ? offres à mettre en avant ? ...)
- ✓ Développement commercial : mettre en place la stratégie commerciale sur le terrain avec l'aide des fondateurs et piloter l'action commerciale de manière structurée (mise en place d'outils de gestion commerciale avec indicateurs, tableaux de bord, recrutements commerciaux, salons...)
- ✓ Marketing : avec l'appui de notre Directeur Artistique, mettre en avant la gamme de produits sur des supports et visuels de com', ...

De manière générale, tu auras toute la liberté pour nous challenger et mettre en place les actions qui te semblent pertinentes pour le développement commercial de K-Ryole. Notre volonté est de trouver la personne avec qui nous voulons développer et construire de manière pérenne la société K-Ryole.

## PROFIL RECHERCHE

- Tu as 2/3 ans d'expérience réussie à une fonction similaire (Commercial B2B, Ingénieur commercial...) dans la vente de produits et le management de cycle de vente long.
- Tu es un véritable couteau suisse, enthousiaste, curieux(se) et force de proposition !
- Tu es dynamique et entrepreneurial(e), avec une vraie culture du résultat et tu aimes le challenge.
- Tu as une grande capacité d'écoute, d'argumentation, de négociation et un bon relationnel !
- Tu adores l'innovation, la technique et n'a pas peur de comprendre le fonctionnement d'un véhicule électrique.
- Tu es très à l'aise par mail, au téléphone et lors d'entretiens !
- Tu parles et écris la langue de Shakespeare voir celle de Nadal
- Tu es prêt à relever le défi du démarrage d'une jeune société

## DETAILS DU POSTE

**Lieu** : K-Ryole, ENSAM, 155 boulevard de l'hôpital, 75013 Paris

**Contrat** : CDI – 35 à 55 k€ selon profil

**Contact** : Nicolas Duvaut – [nicolas.duvaut@k-ryole.com](mailto:nicolas.duvaut@k-ryole.com) – 06 51 16 64 74

Gilles VALLIER – [gilles.vallier@k-ryole.com](mailto:gilles.vallier@k-ryole.com) – 06 89 21 54 48