

Sales Force Manager – Offshore wind market

Date: July 2021

Contact: cynthia.flotte@morphosense.com

MORPHOSENSE is a CEA-Leti spin-off created in 2016. It designs, develops and markets a patented and disruptive hybrid Digital-Twin technological solution (integrating AI and physical models) providing access to predictive maintenance for structures and infrastructures in the offshore (wind/O&G), hydraulic and nuclear sectors. MORPHOSENSE is based in Saint-Égrève in south-eastern France, and is an innovative company with 18 employees who are deployed in various countries around the world, including Northern Europe and Asia.

YOUR RESPONSIBILITIES

To strengthen our sales team, we are seeking to fill a position as Sales Force Manager. As part of the sales team, you will be required to:

- Determine a strategy and efficient organisation of the sales force
- Define and manage roadmaps: objectives and results
- Organise, evaluate and motivate your team
- Develop the client portfolio: forward planning and lobbying within the ecosystems of the target markets

You will be in charge of drafting and negotiating commercial contracts and participate in reporting to management.

You will also be the contact of choice for Morphosense customers and their intermediary with the R&D, quality and after-sales departments. You will be directly involved in the development of products and services.

Remuneration (fixed + variable) to be discussed according to your profile and experience.

YOUR PROFILE

You have proven sales force experience in the required industry. Experience in the hydraulic/offshore field would be a plus.

You have a great sense of teamwork and genuine verbal fluency and you are skilled in adapting to your interlocutor.

This position is a real opportunity for a dynamic candidate to play a key role in the evolution and success of a growing company with great prospects for development.

Fluent English compulsory: travel in France and Europe.

WHY COME TO WORK WITH US?

A high-tech company.

A strategic function at the heart of a start-up.

High-potential markets in renewable and low-carbon energies: hydraulic, offshore and nuclear.

Become part of the MORPHOSENSE adventure!

Responsable Force de Vente – Marché de l'éolien offshore

Date : juillet 2021

Contact : cynthia.flotte@morphosense.com

MORPHOSENSE est une Spin Off du CEA-Leti créée en 2016. Elle conçoit, développe et commercialise une solution technologique brevetée et disruptive de Digital-Twin hybride (intégrant I.A. et modèles physiques) donnant accès à la maintenance prédictive pour des structures et infrastructures du secteur offshore (éolien / O&G), hydraulique et nucléaire. Implantée à Saint-Égrève, MORPHOSENSE est une entreprise innovante de 18 salariés qui se déploie dans différents pays du monde, d'Europe du Nord et d'Asie.

VOS MISSIONS

Afin de renforcer notre équipe commerciale, nous recherchons un poste de responsable Force de Vente sénior. Au sein de la direction commerciale, vous serez amené à :

- Déterminer une stratégie et une organisation efficace de la force de vente
- Définir et piloter les feuilles de route : objectifs et résultats
- Animer, évaluer et motiver votre équipe
- Développer le portefeuille client : prospective et lobbying au sein des écosystèmes des marchés visés

Vous serez en charge de la rédaction et de la négociation des contrats commerciaux et reporterez directement à la direction commerciale.

Vous serez également l'interlocuteur privilégié des clients de Morphosense et leur relais auprès des services de R&D, qualité et SAV. Vous serez directement impliqué dans les développements des produits et des services.

Rémunération (fixe + variable) à discuter selon profil et expérience.

VOTRE PROFIL

Vous disposez obligatoirement d'une expérience minimum de 10 ans en force de vente dans l'industrie. Une expérience dans le domaine hydraulique / éolien offshore serait un atout décisif.

Vous êtes doté d'un grand sens du travail d'équipe et vous avez une réelle aisance verbale et vous savez vous adapter à votre interlocuteur.

Ce poste est une véritable opportunité pour un candidat dynamique de jouer un rôle clef dans le développement de l'entreprise.

Anglais courant obligatoire : déplacements en France et en Europe.

POURQUOI VENIR TRAVAILLER CHEZ NOUS ?

Une entreprise de haute technologie.

Une fonction stratégique au cœur d'une start-up.

Des marchés à haut potentiel dans les énergies renouvelables et bas carbone : hydraulique, offshore et nucléaire.

Faites partie de l'aventure MORPHOSENSE !