

Stage de Bizdev / Fonction commerciale

La société

Spécialisée dans le développement d'applications dédiées au traitement de l'Information Géographique (IG) comme dans la réalisation de portails d'entreprises et de portails géographiques, GEOMATYS a développé, ces dernières années, une importante activité de services pour le compte d'acteurs majeurs de l'industrie et de la recherche ainsi que pour des collectivités territoriales.

L'entreprise répond, dans ses prestations, à leur souci de mettre en place des plate-formes respectueuses des standards en s'appuyant sur des solutions modulaires et évolutives.

Poussée par une équipe de passionnés, et cultivant une très forte compétence dans la prise en charge de l'IG au travers d'applications Web, Desktop et mobiles, GEOMATYS a mis en place un environnement technique (API, Bibliothèques, Frameworks, Web Services, etc.) complet qui permet d'appréhender l'ensemble des problématiques liées à la spatialisation des Systèmes d'Information (SI).

La société a développé une offre logicielle complète composée :

- D'un kit de développement géospatial avancé (Examind-SDK)
- Une plateforme de diffusion et de traitement de données géographiques adaptée à une mise en oeuvre sur des plate-formes Cloud et au géo-big-data.

Lieu du stage :

Montpellier. Site d'Agropolis

Encadrement :

Vincent Heurteaux (Directeur) / Loren Marc Fahmy (Chargé de marketing)

Thème :

Geomatys mène actuellement un effort soutenu de structuration de son équipe commerciale de façon à promouvoir et vendre les solutions et les services développés depuis maintenant

plusieurs années par la société. Dans ce cadre, nous recherchons un stagiaire motivé par le domaine des nouvelles technologies, capable d'interagir avec la cellule marketing & communication ainsi que les personnes en charge des actions commerciales de la société.

L'activité du stagiaire se décomposera en :

- Réflexion sur la meilleure organisation à mettre en place pour Geomatys (apporteur d'affaires / service commercial interne / bizdev thématique....) et sur les freins qu'il reste à surmonter pour une commercialisation efficace (mise en oeuvre d'un CRM ? recherche de prospects...)
- Après cette étape de réflexion et de benchmarking avec la concurrence, le stagiaire proposera un plan d'action commerciale et participera à sa mise en place

Compétences souhaitées :

- En plus de l'apport commercial, il serait souhaitable que le stagiaire ait une bonne connaissance du marché de l'informatique et une forte appétence pour tout ce qui touche au secteur high tech.
- Profil : Master 2

Contact :

isabelle.pelissier@geomatys.com