



Poste Ingénieur commercial - Business Developer

MAPPEM Geophysics est leader dans le développement de solutions innovantes d'imagerie géophysique et de détection en milieu marin avec les techniques électromagnétiques. Spin off de l'université de Brest, MAPPEM développe et met en œuvre ses outils éprouvés en mer sur des marchés très diversifiés avec des clients internationaux.

Nous avons développé un savoir-faire unique pour l'imagerie de la résistivité, la détection d'objets enfouis, et la mesure électromagnétique marine pour des marchés aussi divers que les énergies marines renouvelables, le développement des ports et autres infrastructures, le dragage, les marchés pétroliers et gaziers, ou la défense.

MAPPEM Geophysics maîtrise l'ensemble de la chaîne de mesure, depuis le développement instrumental et électronique, sa mise en œuvre, le traitement de la donnée électromagnétique et le rendu des résultats à nos clients.

Nous recrutons un ingénieur commercial pour accélérer notre développement, plus largement atteindre nos marchés et développer notre base de clients.

Nous sommes une équipe dynamique et créative, dont l'objectif est le développement de l'activité et le développement de l'adoption des techniques de prospections électromagnétiques sur les marchés marins. Nous sommes basés à la pointe bretonne et entourés de la mer d'Iroise.

Formations recherchées : Ingénieur/master/docteur avec des compétences solides en géophysique marine, géotechnique, géologie.

L'intérêt pour l'instrumentation marine, la connaissance et la pratique des techniques de prospection électromagnétique et/ou une expérience en mer un plus.

Une formation commerciale n'est pas strictement indispensable, les rapports avec nos clients étant rapidement techniques et pointus pour la réalisation de leurs projets. Cependant l'intérêt pour le contact et la communication est importante.

La maîtrise de l'anglais à l'écrit et à l'oral est indispensable.

Autres compétences requises : bonne aisance pour communiquer et transmettre son savoir et ses informations, une grande envie de progresser.

La polyvalence est de mise. La participation directe aux projets sera encouragée (notamment missions en mer, organisation de campagnes de mesure, accompagnement des clients, etc.).

Tâches prévues :

Communication : animer la communication de l'entreprise : site web, réseaux, participations à des congrès (techniques et scientifiques) : présentation de nos résultats et développements.

Rédaction et évolution des documents commerciaux (présentations PPT, flyers, etc.), en coordination avec le reste de l'équipe.

Commercial : Responsable de la prospection client, accès marchés, priorisation selon segments et activités de survey. Tenir à jour la base de données clients et les opportunités en cours ou à venir (CRM). Participer activement à la stratégie commerciale de l'entreprise.

Gestion de projets : Accompagner les clients dans l'expression de leurs besoins, réponse aux appels d'offre, propositions commerciales, rédactions de documents de projets, etc.

Selon les compétences du candidat, la participation aux projets de recherche et aux développements de nos produits est encouragée.

Déplacements en France et à l'étranger (tous continents) est à prévoir. Des embarquements en mer sont à prévoir.

Poste basé à Brest, télétravail possible.

Salaire à négocier selon le profil, les compétences et l'expérience.



Position Sales Engineer - Business Developer

MAPPEM Geophysics is leader in the development of unique geophysical imaging and detection solutions in the marine environment using electromagnetic techniques. Spin off from the University of Brest, MAPPEM develops and implements its sea-proven tools for very diversified markets with international customers.

We have developed a unique know-how for resistivity imaging, buried object detection, and marine electromagnetic measurement for markets as diverse as marine renewable energy, port and other infrastructure development, dredging, oil and gas markets, or defense.

MAPPEM Geophysics masters the entire measurement chain, from instrumental and electronic development, to implementation, to electromagnetic data processing and reporting to our customers.

We are recruiting a sales engineer to accelerate our development, to reach our markets more widely and to develop our customer base.

We are a dynamic and creative team, whose objective is to develop the business and increase the adoption of electromagnetic surveying techniques in the marine markets. We are based at the tip of Brittany and surrounded by the Iroise Sea.

Education required: Engineer/Master/Doctor with strong skills in marine geophysics, geotechnics, geology.

Interest in marine instrumentation, knowledge and practice of electromagnetic prospecting techniques and/or offshore experience a plus.

A commercial background is not strictly necessary, as the relationships with our clients are rapidly technical and specific for the realization of their projects. However, an interest in contact and communication is important.

Fluency in written and spoken English is essential.

Other skills required: good communication skills and the ability to pass on knowledge and information, a strong desire to progress.

Versatility is a must. Direct participation in projects will be encouraged (including missions at sea, organization of measurement campaigns, customer support, etc.).

Expected tasks:

Communication: animate the communication of the company: website, networks, participation in conferences (technical and scientific): presentation of our results and developments.

Writing and development of commercial documents (PPT presentations, flyers, etc.), in coordination with the rest of the team.

Commercial: Responsible for customer prospecting, market access, prioritization according to segments and survey activities. Maintain the customer database and current or future opportunities (CRM). Actively participate in the company's sales strategy.

Project management: Accompany clients in the expression of their needs, response to calls for tender, commercial proposals, drafting of project documents, etc.

Depending on the candidate's skills, participation in research projects and product developments is encouraged.

Travel in France and abroad (all continents) is to be expected. Embarkations at sea are to be expected.

Position based in Brest, telecommuting possible.

Salary to be negotiated according to profile, skills and experience.