



# BridgeTech Program

---

**Septembre 2025**



# Problématique 1 : 5 à 6 mois

Aujourd'hui, Industry X.0 a déjà prouvé la valeur de sa solution CIPA avec 12 clients et un fort intérêt du marché. Mais notre challenge est clair : **Nous devons structurer un flux constant de leads qualifiés** (ICP : pharma, agro, auto, aéronautique). Nous avons besoin de transformer nos références clients et labels internationaux en un avantage compétitif fort. Nous voulons **raccourcir notre cycle de vente** (9 mois actuellement) grâce à une meilleure qualification en amont.

## Roles et Responsabilités

En collaboration directe avec le CEO et le CTO, vous serez la locomotive de la croissance :

- **Prospection & lead generation** : Identifier et cibler les bons comptes (ICP : pharma, agro, auto, aéronautique). Construire et exécuter des campagnes de prospection (LinkedIn, email, CRM, calls). Générer des rendez-vous qualifiés pour l'équipe dirigeante.
- **Marketing opérationnel** : Créer du contenu percutant (posts LinkedIn, cas d'usage clients, mini white papers). Gérer les outils de sales & marketing automation (Hubspot, Lemlist, Apollo, Canva). Mettre en valeur les références clients, labels et partenariats.
- **Pipeline & collaboration** : Suivre et enrichir le CRM. Travailler en binôme avec le CEO pour finaliser les deals. Mesurer les KPIs (taux de conversion, coût par lead, cycle de vente).

## Ce que nous vous offrons

- Travailler sur un produit deeptech, au cœur de l'Industrie 4.0.
- Être exposé directement aux clients (directeurs qualité, IT, production).
- Évoluer rapidement : ce rôle est un tremplin vers **Head of Growth ou Head of Sales/Marketing**.

# PROFIL DEMANDÉ – growth-oriented business developer

<b>Durée :</b>	<ul style="list-style-type: none"><li>• 6 mois</li></ul>
<b>Travail à distance :</b>	<ul style="list-style-type: none"><li>• Partiel / Bureau</li></ul>
<b>Diplôme :</b>	<ul style="list-style-type: none"><li>• Bac +3/+5 en école de commerce, marketing digital, ou ingénierie avec une orientation business.</li><li>• Un diplôme n'est pas obligatoire si tu peux démontrer une expérience réussie <b>en prospection, growth marketing ou business development B2B.</b></li></ul>
<b>Langues :</b>	<ul style="list-style-type: none"><li>• Anglais professionnel</li><li>• Français impeccable</li></ul>
<b>Connaissances :</b>	<ul style="list-style-type: none"><li>• Maîtrise des outils de prospection digitale (<b>LinkedIn Sales Navigator, emailing, CRM</b>).</li><li>• Bonnes capacités de rédaction et storytelling orienté ROI.</li></ul>
<b>Soft skills :</b>	<ul style="list-style-type: none"><li>• Esprit chasseur, organisé et capable de s'adapter à l'univers industriel.</li><li>• Passionné par les nouvelles technologies.</li><li>• Désireux de travailler dans une start-up émergente avec une hiérarchie plate.</li><li>• Mentalité startup : test, apprentissage, itération.</li></ul>
<b>Outils (par ordre d'importance) :</b>	<ul style="list-style-type: none"><li>• Maîtrise des outils de prospection digitale (LinkedIn Sales Navigator, emailing, CRM).</li></ul>
<b>Expérience préférée :</b>	<ul style="list-style-type: none"><li>• Background en B2B SaaS ou tech (sales, marketing ou growth)</li></ul>