


Export Business Developer EMEA



 **Atim** est un fabricant français de capteurs IoT et de solutions de communication sans fil pour les secteurs du **Smart Building, Smart City, Utilities et Industrie**. Depuis 29 ans (1996), nous accompagnons nos clients avec des solutions robustes et adaptées aux besoins de connectivité à distance (en RF FM, LoRaWAN, Sigfox, et cellulaire NB-IoT, LTE-M).

Export Business Developer – EMEA (Europe, Moyen-Orient, Afrique)

Missions principales :


- Développement commercial et gestion des clients à l'international
- Accompagnement des distributeurs et partenaires sur les solutions IoT
- Elaboration des propositions commerciales
- Veille concurrentielle et suivi des tendances du marché


Compétences requises :

- **Bilingue Français / Anglais** (une autre langue est un plus)
- Expérience en développement commercial et négociation
- Polyvalence et capacité d'adaptation à des projets variés
- Maîtrise des outils CRM et plateformes de gestion commerciale

Atouts du profil :

- Expérience dans un **environnement technique** (IoT, capteurs, télémétrie)
- Esprit analytique et stratégique pour adapter les offres commerciales
- Compréhension des modèles de distribution et partenariats internationaux

 **Objectif** : Développer et structurer l'expansion d'Atim sur de nouveaux marchés tout en consolidant les relations existantes.

 **Contact** : Envoyez votre CV et lettre de motivation à **Francis Raimbert** – Fondateur & Gérant
fr@atim.com

