



Business Developer / BlueMooring

À propos

Lancé en avril 2018, le projet BlueSeeds est né du **besoin urgent d'augmenter la durabilité financière des projets de conservation marine en Méditerranée**. Pendant 2 ans, grâce au soutien de la Fondation Mava, l'équipe BlueSeeds a développé des solutions à destination des aires marines protégées.

Devenue société indépendante en juillet 2020, BlueSeeds offre aujourd'hui aux acteurs de la conservation marine un panel de solutions sur mesure : soutien de l'entrepreneuriat local, formations pratiques, développement de technologies innovantes ou encore assistance dans la mise en œuvre de mécanismes de financement. Plus d'informations sur nos actions sur www.bluseeds.org

Parmi les solutions innovantes, BlueSeeds développe le projet **BlueMooring** :

Il s'agit d'une plateforme permettant à la fois de piloter la gestion des mouillages, de collecter automatiquement les droits et de communiquer plus efficacement vers les visiteurs. Cette plateforme est couplée à une application à destination des plaisanciers leur permettant de réserver et payer les mouillages tout en découvrant les actions de conservation menées par l'aire marine protégée (AMP).

Dans ce contexte, BlueSeeds souhaite renforcer son équipe pluridisciplinaire et passionnée d'un-e Business Developer pour prendre en charge le déploiement et la pérennisation de cette solution.

Descriptif du poste : Business Developer

CDD de 18 mois – Prise de poste au plus tôt

En tant que Business Developer de BlueMooring, vous intégrerez l'équipe pluridisciplinaire de BlueSeeds et serez placé.e sous la responsabilité de M. Thomas Binet, fondateur et directeur de BlueSeeds, et supervisé.e par Louis Vercauteren, responsable incubateur BlueSeeds.

LES MISSIONS

En étroite collaboration avec l'équipe incubateur, votre objectif sera de développer la solution BlueMooring lui permettant d'atteindre une taille critique (rentabilité et perspective de développement) d'ici 18 mois.

A partir de l'identification de nouveaux leviers de déploiement, votre rôle sera de définir et d'appliquer la stratégie de croissance de BlueMooring

Missions prioritaires

vous serez en charge de :

- Traduire la stratégie de déploiement dans le business plan de BlueMooring
- Mettre à jour et suivre régulièrement ce business plan

- Assurer la vente et le suivi commerciale de la solution BlueMooring auprès des opérateurs de la conservation
- Mettre en place une veille économique efficace pour identifier les besoins des utilisateurs de la solutions (gestionnaires, plaisanciers, partenaires et prospects)
- Mettre en place une stratégie marketing auprès de chacune de ces cibles
- Identifier les perspectives d'évolution du business model de BlueMooring
- Synthétiser et prioriser le développement des fonctionnalités attendues en liaison directe avec l'équipe de développement technique
- Identifier les ressources humaines et financières nécessaires au développement
- Mettre en place et coordonner l'équipe opérationnelle
- Contribuer à la recherche de financements

Missions Secondaires

De façon ponctuelle et selon le besoin, vous travaillerez en appui à l'équipe BlueSeeds sur :

- La production et rédaction de supports internes : rapports, articles...
- La contribution aux différentes missions de terrain de BlueSeeds
- La contribution aux actions de communication et de représentation de BlueSeeds
- La contribution aux réponses à appel d'offre

CONDITIONS

- Poste en CDD de 18 mois avec possibilité d'évolution en CDI, prise de poste au plus tôt
- Rémunération selon profil et expérience
- Poste basé à Darwin Ecosystème, 87 Quai des Queyries, 33000 Bordeaux

- Profil recherché

De formation **bac +4/5 (Ecole Supérieure de Management ou équivalent)** vous justifiez d'une expérience d'au moins 3 ans sur un poste similaire. Expérience **dans le domaine de l'entrepreneuriat et le développement de solution digitale**, approche multiculturelle, compréhension des enjeux de conservation marine.

Ce poste revêt à la fois **d'un état d'esprit d'entrepreneur**, mais aussi de stratège ou de communicant et ne s'arrête pas au seul développement des ventes et du chiffre d'affaires.

-Connaissances et compétences recherchées

- Capacité à négocier les conditions contractuelles et optimiser les conditions de marges (CA généré) pour l'entreprise
- Parfaite maîtrise des langues **française et anglaise** à l'écrit comme à l'oral, orthographe irréprochable. Autres langues méditerranéennes appréciées (Arabe, italien, espagnol *etc.*)
- Une expérience à l'internationale serait appréciée
- Bonne connaissance des médias de **communication en ligne** : LinkedIn, Facebook, Twitter, Instagram, Hubspot et Mailchimp.
- Excellentes **qualités d'analyse** et de synthèse, qualités de communication écrites et orales

-Pour réussir dans ce poste, vous saurez faire preuve des qualités suivantes :

- Un esprit de conquête et un talent de négociateur,

- Une appétence pour les chiffres et l'acquisition de nouveaux clients,
- Un très bon relationnel, dynamisme et esprit d'équipe,
- Une forte capacité d'organisation, de travail d'équipe et gestion des priorités,
- Forte autonomie, sens de l'initiative, force de proposition,
- Motivé-e et grande curiosité pour les enjeux de protection environnementale et la conservation marine.

–Postulez

Envoyer un CV et une lettre de motivation au plus tard pour Septembre 2021, par mail à Adèle de Toma : adeledetoma@bluseeds.org, copie Louis Vercauteren : louisvercauteren@bluseeds.org