

## **OFFRE DE RECRUTEMENT :**

### **ASSISTANT(E) COMMERCIAL(E)**

(avec une excellente maîtrise de la suite PackOffice  
et des méthodes de prospection téléphonique)

*PROSPECTION ET DEVELOPPEMENT DES VENTES*

*AUPRES DES DIRECTEURS DE GOLF -*

*EN VUE D'AMELIORER L'EXPERIENCE-CLIENT*

*POUR LES JOUEURS DE GOLF*

*GRACE A L'UTILISATION D'OBJETS CONNECTES*

# I. QUI EST INNOSERGO ?

## 1- ACTIVITE DIGITALE

INNOSERGO sas est une start-up innovante dans le **domaine du digital**, au **service des entreprises**, orientées vers les **exploitants de parcours de golf** et les **organisateur d'événements golifiques**.

INNOSERGO a été fondée en décembre 2019. Elle a un chiffre d'affaire commercial encore minime à la date de clôture de son premier exercice (3 k€ à fin 2021). Son siège social est basé dans les Yvelines (78).

INNOSERGO offre des services d'accompagnement pour la **gestion et l'animation des compétitions**, la mesure de la **fréquentation des parcours** et **l'amélioration de l'expérience client**. Ses services reposent sur l'utilisation de boîtiers électroniques digitaux et connectés, mis à la disposition des joueurs par l'exploitant. Ces boîtiers apportent un certain nombre de services, tels que l'enregistrement automatique des scores, celui de la localisation des joueurs, mais aussi la position précise des drapeaux. La gestion connectée des boîtiers permet également d'animer en temps réel les compétitions. Ces badges sont une **technologie propriétaire**, intégralement conçue, designée et développée par INNOSERGO.

## 2- SES FONDATEURS

**Olivier PAUWELS**, 59 ans, président fondateur, actionnaire majoritaire, est ingénieur AGRO PARIS et diplômé d'HEC Executive Master II. Il a acquis une expérience de 30 ans dans le management pour différentes fonctions – R&D, ingénierie, ventes, marketing, production, supply chain – pour des PME et des grands groupes français, scandinaves et américains, présents au niveau mondial, essentiellement dans le domaine de l'agro-alimentaire.

**Arnaud BALBIN**, 50 ans, diplômé de l'enseignement supérieur en ingénierie informatique. Avec plus de 20 années d'expérience en conduite de projets et en déploiements informatiques, Arnaud Balbin a notamment piloté le projet de déploiement des bornes digitales de commande déportée chez McDonald's France, marché test pour ce projet de dimension mondiale. Il dirige aujourd'hui des équipes projets au sein du principal logisticien de McDonald's monde (Martin Brower).

Tous deux sont des managers passionnés de golf et pratiquent ce sport de longue date (plus de vingt-cinq années en compétition). Ils ont dirigé des associations de joueurs amateurs, en tant que Présidents, associations comptant 50 membres pour l'une et plus d'une centaine, pour l'autre.

### 3- PRODUITS ET POSITIONNEMENT

Les deux principaux services en cours de commercialisation (offres InnoSCORE et InnoTAG) sont orientés vers l'accompagnement technologique, via la location des boîtiers connectés en temps réel à une base de données. Ils prennent la forme de **contrats de location courte durée** (à la journée) ou **longue durée** (année complète) :

- InnoSCORE pour la gestion des compétitions à la journée ou en location longue durée,
- InnoTAG pour le paramétrage dynamique des parcours,
- InnoFLOW pour l'assistance et l'optimisation de l'exploitation du golf (en cours de développement).

Ces produits sont commercialisés en direct, avec une cible privilégiée en Ile-de-France, pour assurer le début de la croissance de l'entreprise.

### 4- RESSOURCES HUMAINES

A ce jour, l'entreprise ne compte aucun collaborateur salarié.

INNOSERGO souhaite embaucher **un(e) assistant(e) commercial(e)**, dont la mission principale sera de finaliser l'offre commerciale (package), de contribuer au développement des ventes de l'entreprise, mais aussi de faire évoluer les solutions de l'entreprise (InnoSCORE et InnoTAG), afin de mieux répondre aux attentes des clients.

Cet(te) assistant(e) commercial(e) sera susceptible de rejoindre l'équipe **début mars 2022**, pour formaliser l'offre et signer les premiers contrats commerciaux. Idéalement, il(elle) sera en fin de formation scolaire, sous un mode de **stage de fin d'études** ou de **formation en alternance**.

L'entreprise n'a pas de fonction de R&D à proprement parler. Elle fait designer ses produits par des sous-traitants en France. Elle source ses composants électronique en Chine, au Japon et aux Etats-Unis. Elle fait actuellement assembler ses propres équipements en France. Cette dernière activité pourra être réalisée en Chine pour les séries industrielles de plus grosse taille.

## 5- ENVIRONNEMENT TECHNIQUE

L'offre d'INNOSERGO s'articule autour de 4 éléments techniques majeurs :

- le **site internet**, hébergé chez IONOS sur un serveur virtuel Ubuntu 18.04; ce site comprend une partie institutionnelle et un service de visualisation en temps réel des résultats des compétitions;
- la **base de données** MariaDB hébergée sur le serveur INNOSERGO chez IONOS;
- les **boîtiers électroniques**, destinés aux golfeurs; ils embarquent un **firmware métier**, qui assure l'interface avec le golfeur pour l'enregistrement et le traitement des données de jeu, et un **firmware technique**, qui assure la communication entre le badge et la gateway;
- des **gateways**, mini-antennes relais positionnées temporairement sur le golf, qui assurent la communication entre les boîtiers connectés et la base de données INNOSERGO.

## II. NOTRE BESOIN

Nous recherchons un(e) **assistant(e) commercial(e)**, en mode mixte télé-travail et présentiel, pouvant travailler en home-office (domicile) ou en remote (tout lieu de travail sans décalage horaire), mais aussi sur notre site de co-working (Bièvres-78). Il(elle) devra être capable :

- de promouvoir l'ensemble de notre offre InnoSCORE et InnoTAG, de l'expliquer, de la défendre et d'aboutir à la signature de contrats :
  - en configuration spot (1 jour = 1 compétition)
  - en configuration package (5 ou 10 compétitions)
  - en configuration de location annuelle
- en suivant les recommandations et les objectifs commerciaux fixés par la direction
- de gérer la prise de commande, la facturation et le suivi des contrats
- de faire évoluer le site internet actuel de l'entreprise, mis en œuvre par différents intervenants au fil de missions ponctuelles, vers un site sécurisé et structuré en site institutionnel d'une part, et en site de services d'autre part :
  - service de gestion de compétitions de golf (inscriptions, horaires, constitution des parties,...)
  - service de live-scoring autonome (avec rafraîchissement des données et mise à jour en temps réel)
  - service de recherche et de visualisation des résultats de compétitions
  - service d'historisation et de traitement statistique des données individuelles de jeu
  - service d'enregistrement et de visualisation des marques de départs et drapeaux
  - service de visualisation en temps réel des déplacements de joueurs sur le parcours, avec affichage des alertes remontées par la base de données
- de comprendre, questionner et enrichir l'expression des besoins de nos clients à partir d'entretiens téléphoniques, d'échange mails ou de réunions en « face to face », concernant les évolutions attendues et possibles sur notre boîtier électronique, sur le site internet ou plus généralement dans l'offre de services;
- de suivre notre proposition de crowd-funding sur les réseaux sociaux (KKBB) ;
- de structurer la communication d'INNOSERGO sur FB, Instagram et autres réseaux sociaux.

## 1- CONNAISSANCES REQUISES

Très bonne maîtrise du français écrit (orthographe) et oral (argumentation téléphonique)

Gestion de la suite de logiciels Pack Office

Maîtrise des outils d'animation sur Réseaux Sociaux

## 2- PROFIL

- Idéalement agé(e) de moins de 30 ans / En fin d'études ou jeune diplômé(e) avec moins de 3 ans d'expérience
- Forte appétence pour l'événementiel, pour le sport en général, et pour le golf idéalement
- Capable de se déplacer en voiture autour de Paris (max. 100 km) au moins deux fois par semaine, pour des sessions de travail d'une demi-journée et pour de la prospection
- Le permis B est un plus / la connaissance du golf, et sa pratique, seront également des plus

### III. CADRE DU CONTRAT

#### 1- FORME ET DUREE

- une alternance **de minimum un an**, pouvant éventuellement aller jusqu'à deux ans, en fonction de l'évolution des besoins de l'entreprise, de l'évolution du marché et de la demande des clients.

Le poste sera potentiellement convertible en CDD, voire en CDI, avec une ouverture sur une direction des ventes.

- **disponibilité minimale pour l'entreprise de 50 % du temps** (au moins 2,5 jours en entreprise par semaine pour un maximum de 2,5 jours de cours ; ou alors 1 semaine sur 2 ; voire 6 semaines par trimestre...)
- possiblement, un **stage de fin d'année en école de commerce** ou en **BTS « action commerciale » d'au moins 6 mois**

#### 2- CONVENTION COLLECTIVE

- Convention Collective : bureaux d'étude ou **SYNTEC**

#### 3- REMUNERATION MENSUELLE

- Alternance : **1400 euros bruts** par mois + prise en charge des frais de scolarité
- En stage : indemnités de **1200 euros nets** base plein temps
- Accès privilégié au capital de l'entreprise, sous forme de Bons Préférentiels de Souscription au Capital de l'Entreprise en cas d'augmentation du capital

### IV. CONTACT

**Olivier PAUWELS**      INNOSERGO SAS

**Mob : 07 87 70 31 60**      E-mail : olivier.pauwels@innosergo.com