

LA LOSONNANTE RECHERCHE SON ASSOCIE(E) BUSINESS DEVELOPER (H /F) DOMAINES DE LA CULTURE et du PATRIMOINE – GRENOBLE

DESCRIPTION DU PROJET

En quête de sens et d'une vibrante aventure ? Losonnante propose une innovation sonore.

La future start-up a l'ambition de révolutionner l'accès aux contenus sonores en proposant des bornes audio par conduction osseuse. L'expérience d'écoute sensible s'inscrit dans une réflexion scénographique pour créer des expériences ludiques et créatives.

Losonnante veut développer une gamme de supports d'écoute qui combinent simplicité et nouvelles technologies pour proposer des installations originales à des acteurs tels que les sites recevant du public (monuments historiques, Offices de Tourisme, bibliothèques, musées, parcours patrimoniaux...), les espaces ludiques (parcs d'attractions, escape game...), les lieux d'attente (gares et aéroports).

Fruit de plusieurs années de recherche en sciences sociales avec des chercheurs du CNRS et de l'Ecole d'Architecture, le projet est porté aujourd'hui par un CEO expérimenté dans la médiation culturelle. Il recherche un associé(e) avec une expérience significative de la vente pour former un duo complémentaire.

Plusieurs prix (prix de l'innovation aménagement urbain au Salon des Maires 2018, coup de cœur du jury au Salon International des Musées 2020) et des premières installations dans des musées et festivals ont permis de valider le produit, son potentiel de marché et l'intérêt des cibles visées pour le dispositif. Le projet en phase de préparation de la création de l'entreprise est actuellement en incubation à la SATT LINKSIUM Grenoble Alpes qui met à sa disposition une avance remboursable de 80 k€, des contacts clients, des actifs de propriété intellectuelle, de la formation, de l'accompagnement et différents services d'aide au lancement.

MISSION

En tant que Business developer, votre mission consiste, en lien avec le CEO, à définir la stratégie de développement commercial de l'entreprise dans toutes ses dimensions, y compris en accord avec de possibles nouveaux axes de recherche et s'assurer de sa mise en œuvre.

Vous êtes un associé fondateur à part entière et participez à la création de la société.

Vous poursuivrez le développement de la stratégie commerciale. Vous identifiez les marchés afin de prospecter et attirer de nouveaux clients. Vous déployez votre plan d'actions en établissant une relation étroite avec votre clientèle (musées, parc nationaux, entreprises de loisirs, collectivités territoriales...) pour développer le chiffre d'affaires de l'entreprise et créer de nouveaux services.

À l'écoute du marché, vous anticipez les opportunités et les besoins et vous agissez directement dans la mise en œuvre du plan de développement stratégique de la start-up en France et à l'international.

PROFIL RECHERCHE

Vous maîtrisez les pratiques commerciales, vous savez réaliser des études de marché, prospecter, valoriser des produits et des services, négocier.

Vous savez définir et construire une offre dans des projets de nature pluridisciplinaire autant sur des marchés privés que publics.. Vous avez l'esprit innovateur et votre goût pour les secteurs touristiques et culturels fera de vous l'associé.e (H/F) idéal.e.

Vous parlez anglais et êtes à l'aise à l'idée de développer le projet à l'international.

REMUNERATION et LIEU DE TRAVAIL

La rémunération est conditionnée à la création de la société et l'obtention de financements. Votre implication dans le projet en phase amont de la création est traduite par une part significative au capital social initial auquel vous contribuerez.

La société sera implantée à Grenoble.

<https://losonnante.fr/>

<https://www.linksium.fr/projet/losonnante/>