

vorteX.io - stage 2020

Responsable : Guillaume Valladeau

Lieu : Cité des startups, Toulouse

Téléphone : 06.26.14.78.12

Email : guillaume@vortex-io.fr



Développement commercial de l'offre micro-station vorteX.io

Description du projet :

Dans le contexte actuel de changement climatique, les populations du monde entier sont touchées par un nombre croissant de crises hydrologiques (inondations, sécheresses, submersions côtières, ...), principalement liées au manque de connaissances, de surveillance et de suivi des plans d'eau environnants (rivières, lacs, ...). Le besoin de solutions abordables, flexibles et innovantes pour la mesure et le suivi des zones hydrologiques est bien réel.

La société vorteX.io entend ainsi répondre à ce besoin en proposant un service de suivi des différents paramètres hydrologiques (hauteur, extension, vitesse, température, ...) à partir d'une gamme d'instruments compacts et peu coûteux, dérivés de l'altimétrie satellitaire, une technologie spatiale dédiée à la mesure précise de la hauteur de la surface de la mer.

En effet, bien que l'altimétrie spatiale ait déjà démontré ses avantages pour observer l'évolution du niveau des océans à grande échelle ou du niveau de l'eau sur tout un bassin hydrologique, elle n'est pas conçue et n'est pas suffisante pour suivre et mesurer les phénomènes hydrologiques de petites échelles tels que les phénomènes extrêmes aux échelles locales/régionales (inondations, submersions marines, etc...). A l'échelle plus locale, des moyens de mesures in-situ existent et sont largement utilisés notamment en France. Cependant, ces stations de mesures sont souvent chères à installer et à entretenir, et utilisent des capteurs souvent en contact avec l'eau, donc potentiellement inopérants lors d'événements extrêmes. Dans ce contexte, vorteX.io a conçu un instrument de télédétection léger, hérité des spécifications des altimètres radar embarqués sur les satellites altimétriques, capable de fournir des mesures de hauteur d'eau en temps réel avec une précision centimétrique et à haute fréquence.

vorteX.io propose ainsi une gamme de services basés sur cet instrument innovant et intelligent pour la surveillance des systèmes hydrologiques. A ce jour, le système est dédié à la surveillance des zones hydrologiques continentales et à l'alerte des populations à partir de mesures recueillies sur certains paramètres de l'eau tels que la hauteur d'eau, les vitesses et température de surface, ainsi que l'estimation de la qualité de l'eau.

Objectifs du stage :

L'offre de service sans engagement proposée à ce jour pour la micro-station vorteX.io nécessite une phase de prospection commerciale à l'échelle de la France, auprès des collectivités, métropoles et associations de riverains. A ce jour, l'offre de service se décline en 3 volets, depuis le suivi jusqu'à l'alerte et la prévention des populations dans le cadre du Risque Inondation.

A partir d'une base existante de clients ayant manifesté un intérêt réel pour la solution micro-station vorteX.io, l'objectif du stage sera dans un premier temps de reprendre et d'approfondir le contact avec la base actuelle et plus particulièrement ceux nécessitant une première rencontre et/ou démonstration avant d'envisager un engagement et une contractualisation de l'offre de service vorteX.io.

Dans un second temps, une nouvelle phase de prospection sera mise en place. L'idée sera d'aller positionner l'offre sur de nouveaux segments de marché, en se rapprochant d'un ensemble de clients auprès desquels l'intérêt de la solution micro-station pourrait être démontrée.

Expérience :

Le candidat présenté pour ce stage devra posséder une formation en école de commerce, avec une composante relationnelle avérée et une ouverture possible sur l'international. De plus, quelques notions concernant les négociations commerciales seront appréciées.

Il sera force de proposition sur l'offre de service vorteX.io et possèdera l'autonomie suffisante pour exploiter les possibilités offertes par les différentes stratégies de prospection commerciale (phoning, inbound marketing, ...).

Formation / Langues :

- École de commerce ou équivalent (3^{ème} année)

Compétences

- **Savoirs**
 - Maîtrise des outils et stratégies de prospection commerciale
 - Compétences en méthodes de ventes et négociation
 - Première expérience en démarchage à distance (facultatif)
- **Savoir être**
 - Dynamisme
 - Enthousiasme
 - Rigueur
 - Force de proposition
 - Autonomie