



Chargé(e) Administration des ventes et développement commercial (F/H)

Wattdesign est une entreprise innovante en plein développement basée à Orsay (91), au cœur de Paris Saclay, depuis 16 ans (www.wattdesign.fr). Membre de la French Tech, elle évolue au sein d'un territoire dynamique, pôle mondial d'innovation et de recherche, situé au sud de Paris.

Notre mission : proposer aux entreprises des solutions logicielles pour construire des jumeaux numériques des équipements électroniques jusqu'aux data centers.

Au niveau équipement, les utilisateurs peuvent simuler le refroidissement des composants critiques et apporter des solutions pour garantir la fiabilité et la performance des équipements.

Les jumeaux numériques de data centers permettent de déployer des centres de données fiables et sobres énergétiquement, avec une empreinte carbone la plus faible possible.

Nos solutions permettent donc de refroidir toute la chaîne : puce électronique, carte, équipement, baie, salle informatique.

Notre technologie autour du jumeau numérique est en plein essor, en France mais aussi à l'étranger. Elle accompagne le développement de l'Intelligence Artificielle, du calcul HPC et des objets connectés (IoT).

Vous aimez la tech ? Rejoignez-nous pour renforcer l'équipe commerciale et conquérir de nouveaux clients en France et à l'étranger

Intitulé du poste :

Chargé(e) Administration des ventes et développement commercial (H/F)

Sous la responsabilité du :

Directeur des Opérations

Missions principales

Votre rôle sera de contribuer activement au développement commercial de l'entreprise à travers les missions suivantes :

1. Administration des ventes

- Gestion du processus administratif dans le CRM (Axonaut) :
 - Création de devis et de factures
 - Mise à jour de la base de données clients et des statistiques de vente
 - Organisation des données clients (accords de confidentialité, codes de licence, formulaires et documents divers)
 - Amélioration des processus commerciaux
- Interface avec l'éditeur Cadence :
 - Enregistrement des commandes dans le CRM de l'éditeur (Salesforce)
 - Mise en place des évaluations du logiciel pour les clients
 - Gestion des codes de licences avec l'éditeur
- Interface avec les différentes fonctions Support de Wattdesign

2. Prospection commerciale de 1er niveau

- Recherche de prospects (via LinkedIn Sales Navigator, internet, etc.)
- Prise de contact avec les prospects identifiés
- Participation à la veille marché (France, Suisse, Belgique, Maghreb) pour les secteurs Datacenter et refroidissement des systèmes électroniques
- Contribution à l'organisation d'événements commerciaux et à la fidélisation de la clientèle

3. Assistance logistique

- Organisation des déplacements commerciaux (réservations de voyages, notes de frais)

Profil recherché

- **Formation : Bac+2/+3** (BTS, Licence Pro, BUT ou équivalent) en assistance commerciale ou domaine similaire – avec au moins une première expérience en entreprise OU **Master** en lien avec le développement commercial avec première expérience.
- **Compétences techniques :**
 - Maîtrise des outils informatiques (Pack MS Office, expérience d'un logiciel CRM)
 - Bon niveau d'anglais (lu, écrit, parlé) – nombreux échanges avec Cadence en Grande Bretagne
- **Qualités personnelles :**
 - Autonomie, gestion des priorités et rigueur organisationnelle
 - Aisance avec les processus d'administration des ventes
 - Sens du détail et application, bon niveau rédactionnel
 - Esprit d'équipe et sens du service, bon relationnel
- **Atouts supplémentaires :**
 - Intérêt pour les sciences et la tech, une expérience avec des outils d'IA serait un plus

Statut et conditions

Département	Equipe commerciale
Localisation	Orsay
Horaires de travail flexibles	avec les vendredis en télétravail
Type de contrat 35 heures	CDI à temps plein
Avantages	Tickets restaurant, intéressement et PEE, une équipe hyper sympa 😊