

## COMPANY PRESENTATION

D-ICE Engineering is a deeptech company created in 2015 in Nantes. We aim to contribute to 3 major challenges in the maritime environment: reducing its carbon footprint, improving safety at sea and producing clean energy. For this, D-ICE has developed expertise in:

- Multiphysics and multi-body modeling and simulation of marine operations
- The development of advanced scientific software
- Marine engineering and specifically advanced knowledge for wind-assisted vessels
- The development of advanced onboard navigation, control, monitoring and decision-support systems

Today, the company brings together a team of 25+ engineers and PhDs, with multidisciplinary expertise bringing together hydrodynamics, applied mathematics, robotics and control, and software engineering and systems engineering.

## MISSION

After several years of research and development, the company has successfully put on the market several products. In collaboration with our general direction and the technical teams, you will be in charge of multidisciplinary tasks including, with evolving responsibilities ;

- Competitive analysis/intelligence and identification of sales opportunities in our core markets for our different products & services
- Develop and continuously improve global sales strategies
- Contribution of business development activities follow-up, tools (CRM, etc.) and offerings
- Develop and animate a network of business partners (distributors, representatives, business providers, etc.)
- Propose and implement promotion and lobbying action plans
- Full-cycle offers management together with technical managers & general direction
- Management of sales administration requirements (clearances, etc.) and contract management (IP/variation orders/etc.)
- Participation in trade shows / events and company representation

## PROFILE

We are looking for a dynamic and motivated person, ideally with an attraction for the oceans and maritime world and willing to join a dynamic and ambitious company. Required skills:

- MSc Degree (Engineering / Business School) and 5+ years experience ideally in maritime/offshore sectors (O&G, Marine Renewables, Shipping)
- Excellent Interpersonal Skills
  - Methodology, Flexibility, adaptability
  - Excellent communication and writing skills
  - Willingness to take responsibility and tackle ambitious challenges
  - Fluent level in English and French. A 3rd language is a strong plus.
- Beginning of the contract: Q1/Q2 2023
- Frequent trips to be expected (national/international)

## PRÉSENTATION DE LA SOCIÉTÉ

D-ICE Engineering est une entreprise deeptech créée en 2015 à Nantes. Nous visons à contribuer à 3 enjeux majeurs de l'environnement maritime : réduire son empreinte carbone, améliorer la sécurité en mer et produire une énergie propre. Pour cela, D-ICE a développé une expertise dans :

- La Modélisation et simulation multiphysiques et multicorps d'actifs et d'opérations marines complexes
- Le développement de logiciels scientifiques de pointe
- Le Génie maritime et notamment un important socle de connaissance sur les navires à propulsion par le vent
- Le développement de systèmes embarqués avancés de navigation, de contrôle, de monitoring et d'aide à la décision.

Aujourd'hui, la société rassemble une équipe d'environ 25 ingénieurs et docteurs, aux compétences pluridisciplinaires regroupant l'hydrodynamique, les mathématiques appliquées, la robotique et le contrôle, le génie logiciel et l'ingénierie des systèmes.

## MISSION

Après plusieurs années de recherche et développement, l'entreprise a réussi à mettre sur le marché plusieurs produits. En collaboration avec notre direction générale et les équipes techniques, vous serez en charge de tâches pluridisciplinaires incluant, avec des responsabilités évolutives ;

- Analyse/veille concurrentielle et identification des opportunités de vente sur nos principaux marchés et nos différents produits / services
- Développer et améliorer continuellement les stratégies de vente (nationales/internationales)
- Suivi des activités de développement commercial, des outils (CRM, etc.) et des offres
- Développer et animer un réseau de partenaires commerciaux (distributeurs, représentants, apporteurs d'affaires, etc.)
- Proposer et mettre en œuvre des plans d'action de promotion et de lobbying
- Gestion des offres en cycle complet avec les responsables techniques et la direction générale
- Gestion des ventes (autorisations, dédouanement, etc.) et gestion des contrats (PI/VO/etc.)
- Participation à des salons/événements et représentation de notre société

## PROFIL

Nous recherchons un collaborateur dynamique et motivé, idéalement avec une attirance pour les océans et le monde maritime et désireux de rejoindre une entreprise dynamique et ambitieuse. Compétences requises :

- Diplôme d'Ingénieur ou d'Ecole de commerce avec 5 ans d'expérience idéalement dans les secteurs maritimes/offshore (O&G, Marine Renewables, Shipping)
- Méthodologie, Flexibilité, adaptabilité
- Excellentes compétences rédactionnelles et orales
- Volonté d'engager un haut niveau de responsabilités et de relever des défis ambitieux
- Niveau courant en anglais et en français. Une troisième langue est un plus.
- Début du contrat : Q1/Q2 2023
- Voyages fréquents (nationaux et internationaux)