

Main responsibilities:

Reporting to our worldwide VP B2B Business Development, you are responsible for managing target accounts in Europe and specifically:

- Winning new designs for DxO's image processing IP licensing activity, and generate revenues from existing and new semiconductor customers, to ensure achievement of sales quota & revenue objectives in the area
- Managing relationships with major phone and digital camera vendors in Europe to create the pull for our embedded imaging products,
- Developing selected partnerships in the digital imaging and cameraphone ecosystem to facilitate the penetration of our embedded imaging products e.g. with lens manufacturers and camera module manufacturers,
- Working closely with the Chief Operating Officer, and the marketing and technical teams to prepare winning business proposals,
- Participate in licensing deal negotiation with legal & operations teams, under supervision of B2B Bus Dev VP,
- Ensuring smooth communications between European customers, partners and the rest of the organization,
- Providing feed back to marketing and engineering team regarding market trends and new features requested by customers.

Profile

- Minimum 5 years experience in sales or business development positions targeting mobile telecom constructors or contractors,
- Minimum 2 years experience in ISP/sensor/camera modules environment,
- Proven experience in new customer prospecting, qualification, penetration of new accounts,
- Strong negotiation skills
- Ability to understand and/or experience in IP licensing
- Fluent oral and writing English communication skills
- French a plus

Location:

- The position is based in Boulogne Billancourt (near Paris, France) at our headquarters. Part time European home office possible.

Please send your application to recruit0909@dxo.com

DIRECTEUR COMMERCIAL EUROPE (H/F)

Missions

Sous la responsabilité du Directeur Commercial, vous êtes responsable de la gestion des comptes clés en Europe et plus spécifiquement de :

- Générer des revenus de licences dans les comptes clients existants afin d'atteindre les objectifs de CA de la zone géographique
- Développer les relations avec les acteurs de l'industrie de la téléphonie mobile de des appareils photo numériques en Europe
- Développer des partenariats ciblés dans le secteur de l'imagerie numérique et du caméraphone
- Collaborer efficacement avec les acteurs internes – Directeur des Opérations, équipes marketing et technique – dans la préparation des offres commerciales
- Participer aux négociations, en partenariat avec les équipes juridique et « opérations »
- Promouvoir la communication entre les comptes clés, les partenaires et les équipes internes
- Restituer les tendances du marché et les attentes des clients auprès des équipes techniques et marketing internes

Profil

- Expérience minimum de 5 ans en développement commercial auprès des constructeurs /sous-traitants de l'industrie de la téléphonie mobile
- Expérience de 2 ans dans le secteur des ISP/senseurs/camera modules
- Expertise dans la prospection commerciale, la qualification et la pénétration de nouveaux comptes
- Fortes capacités de négociation

Poste en CDI basé à Boulogne (92).

Pour déposer votre candidature, merci d'adresser votre dossier à recruit0909@dxo.com