

Informations clés

-  Type de contrat: CDI
-  Localisation: être basé(e) en Région Sud-Ouest idéalement
-  Package: 45K- 50K€ annuel + variable + BSPCE
-  Déplacement fréquent
-  Création : Q1 2025
-  Lieu de travail : Bordeaux (siège), Paris (bureau AgriLife Studio) et remote

Surus Connect répond aux enjeux de prévention et de sécurité des professionnels agricoles par le numérique, grâce à une solution connectant les hommes et les machines.

Les professionnels du secteur déclarent annuellement près de 70.000 accidents en France et plus de 700.000 en Europe. Un enjeu fort de sécurité au travail validé par les professionnels du secteur (coopératives, agriculteurs-viticulteurs, assurances).

Nos objectifs :

- o Protéger les travailleurs physiquement et les entreprises économiquement en réduisant le nombre d'accidents et leurs conséquences.
- o Accompagner les entreprises dans le respect du cadre légal et réglementaire.
- o Sécuriser les interactions Hommes-machines sans contraindre le travail des équipes.
- o Alerter rapidement en cas de problème grave.



Solution brevetée

Pourquoi ce recrutement ?

Nous avons un produit en cours de développement, une équipe technique solide et un écosystème de partenaires stratégiques. Il est temps d'accélérer notre croissance en recrutant un(e) CEO capable de porter la vision, structurer le business model, développer les ventes et mobiliser investisseurs et partenaires.

Que ferais-tu au quotidien ? Missions

Stratégie & Structuration d'Entreprise

- Définir la vision stratégique et les objectifs en collaboration avec le Fondateur - CTO.
- Construire un modèle économique scalable et rentable.
- Structurer les opérations et la gestion financière.

Développement Commercial

- Définir et déployer la stratégie commerciale.
- Aller sur le terrain, rencontrer, convaincre et signer avec les clients, en développant un réseau solide d'acteurs clés.
- Négocier et sécuriser des partenariats stratégiques.

Gestion Opérationnelle & Leadership

- Piloter les opérations quotidiennes en collaboration avec le Fondateur - CTO.
- Développer une culture d'entreprise mobilisatrice.

Financements

- Identifier et sécuriser des financements (levées de fonds, subventions, concours).
- Entretenir les relations avec les investisseurs et les parties prenantes.



Te reconnais-tu ? Profil recherché

Expérience & Background

- Master en école de commerce / ingénieur avec spécialisation business.
- Expérience en création et développement de startup.
- Connaissance des modèles économiques B2B / B2BtoB.
- Expérience en développement commercial dans l'agritech, ou un secteur connexe.

Hard Skills

- Capacité à construire une vision stratégique et à définir des objectifs clairs.
- Connaissance des technologies agricoles et processus de développement produit.
- Compétences en financement, levée de fonds et gestion de P&L.
- Expertise en stratégie marketing et commerciale.

Réseau et Influence

- Connexions avec l'écosystème agricole (coopératives, exploitants, chambres d'agriculture, etc.).
- Capacité à représenter Surus Connect auprès des investisseurs et partenaires stratégiques.

Soft Skills

- Communicant(e) et excellent(e) négociateur(rice).
- Intègre, structuré(e), rigoureux(se), orienté(e) résultats et impact.
- Forte capacité à fédérer une équipe et à mobiliser un réseau.
- Résilience et capacité à pivoter en fonction des enjeux du marché.

Étapes du recrutement

1. Premier contact avec la DRH ou le Fondateur - CTO
2. Entretien approfondi avec la DRH
3. Entretien approfondi avec le Fondateur - CTO / Fit équipe & la co-fondatrice d'AgriLife Studio
4. Cas pratique sur le terrain : évaluation des compétences commerciales et stratégiques
5. Entretien final avec les Fondateurs

AgriLife Studio : Le startup studio AgriTech à Impact

Surus Connect est une startup co-créée par Agrilife Studio, le premier startup studio à impact dédié aux enjeux environnementaux et sociétaux de l'agriculture de demain.

Notre mission : Co-créer et développer des solutions agritech innovantes et durables.

Nous offrons un soutien stratégique et opérationnel

- ✓ Une équipe Agrilife opérationnelle pour accompagner la structuration aux différents stade de développement
- ✓ Un financement sur mesure de la création à la série A et un accompagnement en recherche de financement.
- ✓ Un accès facilité à des réseaux d'agriculteurs et coopératives, Des partenariats avec l'INRAE, AgroParisTech, la ferme digitale et des acteurs majeurs de l'agriculture et de l'innovation.