



Co-crée avec AgriLife Studio, Surus Connect est une startup française développant et commercialisant un système breveté de prévention et de sécurité physique à destination des travailleurs agricoles et ruraux.

Fondée en mars 2025, Surus Connect reprend et augmente le concept de DATI (dispositif d'alarme du travailleur isolé) répondant entre autres aux problèmes de la zone blanche et de déclenchement intempestif. À cette base s'ajoutent des fonctions de sécurisation des machines, de prévention et de mesures des risques.

Positionné sur un marché naissant, Surus Connect ambitionne de devenir le standard en matière de sécurité connectée en milieu agricole et rural.

Découvrez Surus Connect en vidéo <https://www.youtube.com/watch?v=gxVJUNr5Zzg>

La solution a été lancée commercialement en décembre 2025 auprès des exploitations, des entreprises de travaux agricoles, des coopératives, des CUMA et des acteurs institutionnels.

Dans ce contexte porteur et à fort enjeu, nous recrutons :

RESPONSABLE COMMERCIAL(E) BUSINESS DEVELOPMENT (H/F)

NOUS VOUS PROPOSONS DE...

définir et de déployer la stratégie commerciale, de structurer les ventes et bâtir des partenariats durables. Et de façon prioritaire, vous devez générer des ventes et du CA.

En particulier, vous aurez la charge de :

1- redéfinir la stratégie commerciale & business model

- définir les priorités marché (viticulture, arbo, éventuellement forêt, etc)
- structurer l'offre commerciale avec le support des dirigeants
- contribuer au positionnement stratégique de la solution
- mettre en place les indicateurs de pilotage commercial.

2- développer la présence terrain et les ventes

- prospector et convaincre des clients et partenaires (vente « réelles » en €)
- créer et animer un réseau de prescripteurs et d'ambassadeurs
- construire des partenariats (coopératives, acteurs de la filière, industriels)
- représenter Surus Connect sur les salons et événements professionnels.

3- structurer l'approche marketing & l'organisation commerciale

- définir et déployer les outils commerciaux et supports de vente
- structurer les processus de vente, de suivi clients et de reporting
- travailler en lien étroit avec l'équipe technique
- contribuer à la stratégie de communication et de visibilité marché
- participer à l'installation d'une culture « impact, clients et performance »

CE POSTE EST FAIT POUR VOUS (H/F) SI VOUS AVEZ....

- une formation ingénieur (agronomie, agri/agrotech, ou équivalent)
- un master ou formation commerciale en plus (idéal)
- une expérience confirmée (+ de 4 ans) en développement commercial dans l'AgriTech, le machinisme, la sécurité, ou un secteur connexe
- une bonne maîtrise des modèles B2B / B2B2B
- une expérience en management d'équipe (2 ans au moins - indispensable)
- une bonne compréhension des enjeux terrain agricoles, viticole est un plus.
- une connaissance concrète des PME ou startup AgTech ou structure innovante à forte croissance.
- l'esprit entrepreneurial et que vous souhaitez rejoindre un projet à impact
- français obligatoire, anglais/espagnol serait un plus

REMUNERATION & AVANTAGES

Package financier attractif

Rémunération motivante
Statut Cadre
Mutuelle avantageuse

LES +



ENTREPRISE

Startup jeune mais déjà mature, accompagnée par AgriLife Studio. Projet à impact très innovant, qui va créer un nouveau standard dans son domaine.



REGION

Basé à Bordeaux.
Présence locale nécessaire
Télétravail partiel possible



POSTE

Poste à forte responsabilité
Autonomie, gestion indépendante
Fort potentiel de croissance et de création d'une équipe commerciale. The sky is the limit.

L'AVIS DE VOTRE CONSULTANT

Rejoindre Surus Connect à ce stade, c'est participer à une aventure entrepreneuriale unique.

Vous serez la personne qui va apporter la vision et l'énergie commerciale et le développement de ce projet.

LE PROCESS DE RECRUTEMENT

Vous serez interviewé(e) par le consultant Synovivo pour un premier entretien de sélection.

Un test de personnalité sera proposé aux candidats retenus.

Puis, vous aurez un entretien avec le DG et la DRH (en présentiel) puis un dirigeant de AgriLife Studio et enfin un ou deux membres du CA de Surus Connect.