

## Un aperçu de SBQuantum

Voulez-vous travailler dans une [startup à la fine pointe de la technologie](#)? Si vous avez une passion pour l'innovation et excellez dans les environnements de travail dynamiques, ce poste est pour vous. SBQuantum [réinvente la façon dont nous voyons le monde](#) en développant des technologies magnétiques de pointe. Vous connaissez probablement la flèche bleue dans votre téléphone qui indique la direction vers laquelle vous vous dirigez, mais que se passerait-il si cette même technologie pouvait être utilisée pour permettre aux véhicules autonomes de naviguer dans des environnements hors de portée des GPS? Avez-vous déjà voulu contribuer à un avenir plus vert? Nos solutions aident à trouver des minéraux critiques pour les batteries afin que nous puissions atteindre les objectifs mondiaux d'électrification. Les solutions développées par SBQ ont une variété d'applications, allant des relevés géophysiques à la défense en passant par le domaine spatial et la navigation autonome. Nous sommes à la recherche d'un responsable du développement des affaires motivé qui peut nous aider à [passer des preuves de concept aux clients payants](#). Si vous pensez pouvoir introduire du matériel quantique sur le marché, alors c'est l'occasion pour vous.

---

---

## Ce que nous cherchons

Nous cherchons une personne enthousiaste qui s'épanouira dans un environnement ambigu pour [construire notre stratégie de mise sur le marché](#) lors de notre transition vers nos premiers clients. Nous avons développé des relations initiales, mais nous cherchons à mieux quantifier nos opportunités et à construire un pipeline de ventes intentionnel. Bien que ce soit votre mandat principal, nous sommes une start-up en phase de démarrage, vous devrez [donc également être à l'aise avec plusieurs rôles](#). Vous serez également le [champion du client](#) en interne, ayant besoin de réfléchir à ce que les objectifs commerciaux clés de l'entreprise signifient pour notre équipe technique. Vos principales responsabilités seront les suivantes :

- Analyser le potentiel d'opportunités d'affaires pour aider à la prise de décisions
- Modéliser des projections de revenus
- Construire un *sales funnel* pour identifier les opportunités clés et suivre l'engagement
- Identifier les opportunités de croissance

---

---

## Exigences

- Éducation supérieure avec une emphase sur la stratégie et l'innovation, de préférence MBA
- 3+ années d'expériences de travail – pas obligatoirement en développement des affaires, mais [une explication](#) de la pertinence de l'expérience sera demandée
- 1+ années d'expérience dans un rôle orienté-client
- Expérience de travail dans des [équipes multidisciplinaires](#)
- Compétence en PowerPoint and Excel
- Bilinguisme est un atout – en tant qu'entreprise basée au Québec il est essentiel que notre documentation soit disponible en français et en anglais
- Prêt à travailler à distance. Possibilité de visiter le laboratoire à Sherbrooke en fonction de la situation sanitaire.

---

---

## Postuler

Fournir votre CV et une lettre de présentation indiquant comment vous pouvez aider SBQ. Questions ? [rachel@sbquantum.com](mailto:rachel@sbquantum.com).

Pour plus d'information sur SBQ et les centres NV, voir ces [publications récentes](#) (cliquez sur les points ci-dessous):

- [Wired](#)
- [The Economist](#)
- [Une étude d'un partenaire](#)
- [Graduation du Creative Destruction Lab](#)

