Dre Sabrina Livadiotti

Business developer deep-tech · climat et énergie

J'aide les startups et PME deep-tech à vendre des produits techniques complexes : cycles de vente longs, acheteurs experts, technologies à construire avant de pouvoir être commercialisées. Et à financer ce chemin avec des fonds non dilutifs.

Énergie et stockage · Hydrogène · Eau · Agritech · Économie circulaire

RÉSULTATS CHEZ THRUSTME, 2021–2025

Membre de l'équipe commerciale initiale de ThrustMe, startup hardware deep-tech française. Arrivée quand l'entreprise comptait une poignée de clients, j'ai contribué à en faire un acteur de référence de son marché, avec des contrats récurrents dans le monde entier.

~35 M€
de contrats signés sur la période (résultat d'équipe, avec ma contribution)

4
continents de clients récurrents : Amérique du Nord, Europe, Asie, Amérique latine

Agences nationales
parmi les clients gagnés

Horizon · Bpifrance
demandes de financement non dilutif retenues

- Détection et qualification d'opportunités, du premier contact à la signature.
- Propositions et appels d'offres gagnants pour des acheteurs très techniques.
- Adéquation produit–marché : orienter la feuille de route vers les vrais besoins clients.
- Négociation, relations long terme, prévisions trimestrielles.

CE QUE JE PROPOSE

POUR DÉMARRER
Diagnostic commercial
Marché, segments prioritaires, concurrents et premier plan d'action, livrés en quelques semaines.

90 JOURS
Sprint go-to-market
Construire le moteur commercial : cibles, messages, pipeline, premières conversations avec les clients.

NON DILUTIF
Dossiers Bpifrance, EIC, Horizon
Partenaire d'écriture aux côtés du CEO : je rédige les sections marché, commercialisation et go-to-market du dossier, avec un regard d'ingénieure sur la partie technologique.

VENTE COMPLEXE
Appels d'offres et propositions
Réponses techniques et commerciales pour des acheteurs publics ou industriels exigeants.

DANS LA DURÉE
Expert BD à temps partiel
Un nombre de jours par mois défini ensemble, pour piloter les ventes avant de recruter un profil commercial à plein temps.

EN PRATIQUE

Format	À distance, missions à périmètre et prix fixes.
Langues	Anglais, italien et espagnol courants ; français de base.
Parcours	4 ans à un poste clé en business development, en étroite collaboration avec le CEO d'une entreprise deep-tech. Doctorat en ingénierie aérospatiale (Université de Manchester), avec développement et intégration d'algorithmes à bord du satellite SOAR pour une démonstration en orbite. Master en ingénierie aérospatiale (Politecnico di Torino). Je parle le langage des équipes techniques.

PREMIER ÉCHANGE

30 minutes, gratuit : vous me présentez votre technologie et votre marché, je vous dis où se trouvent les leviers commerciaux.

s.livadiotti@gmail.com
info@zetis.eu