

CHARGÉ DE DÉVELOPPEMENT COMMERCIAL B2B F/H

Date de prise du poste	En fonction de la disponibilité
Type de contrat	CDI
Rémunération annuelle	Selon profil et expérience
Lieu de travail	12 Boulevard de Vincennes, 94120 Fontenay-sous-Bois ou télétravail (selon les conditions sanitaires)

Notre société, c'est d'abord un lieu où il fait bon travailler. Ingénieurs techniques, chercheurs et consultants, notre équipe compte 16 personnes. Pluridisciplinaires, branchés numérique, les EspritsCo sont exigeants, astucieux et « câblés collectif ».

Fondée en 2015, **EspritsCollaboratifs** est une jeune entreprise spécialisée en intelligence collaborative.

Conseil et outil : notre offre est biface. Elle répond particulièrement aux préoccupations des métiers de la veille, de l'intelligence économique & collective, et des projets de transformation numérique.

Côté conseil, nous accompagnons nos clients à développer des dispositifs de veille collaborative, dans lesquels l'information est collectée, structurée et enrichie à plusieurs. Pour cela, nous nous appuyons sur notre solution de veille collaborative, Curebot. Au-delà de l'outil, notre apport est transverse, nous accompagnons nos clients et chaque métier de l'entreprise dans leurs projets de transformation par la mise en place de nouveaux modes de travail, le transfert de compétences et l'autonomisation.

Côté outil, nous développons et commercialisons Curebot : une plateforme de veille collaborative permettant la découverte, l'enrichissement puis la diffusion des informations et des savoirs de façon collaborative.

Nous défendons une vision éthique du numérique : l'IA et les plateformes numériques doivent être mises au service du développement des individus et des collectifs qui les utilisent, et non l'inverse. Nous avons également à cœur de proposer une approche d'accompagnement génératrice de sens, de confiance et de dynamique collective.

Si vous aussi vous vous sentez animé par ce leitmotiv et que vous avez à cœur de proposer à vos clients des produits de qualité, au service du collectif et respectueux de l'éthique, alors cette entreprise et ce poste sont faits pour vous !

Rejoignez-nous !

En tant que chargé.e de développement commercial B2B, en étroite

collaboration avec le Responsable du développement et le CEO, votre mission est de contribuer en équipe, au rayonnement d'EspritsCollaboratifs auprès des prospects, clients ou partenaires ; faire connaître et accompagner la vente de notre solution et de nos offres de service, auprès des PME et grandes entreprises qui évoluent dans tous secteurs.

Votre rôle sera notamment de :

- Structurer en équipe, les activités commerciales : être force de proposition et présenter des axes de progression des activités commerciales, mettre en place des actions pour attirer de nouveaux clients ; mettre en place des actions de prospection (téléphonique, LinkedIn) et fidéliser les clients ; mettre en place et effectuer un suivi / reporting des actions de prospections et des pistes en cours ;
- Présenter notre solution et nos offres de service aux prospects, clients et partenaires ; Effectuer et animer des démonstrations de notre plateforme ;
- Qualifier les besoins des prospects / clients, les conseiller et élaborer des propositions commerciales en conformité avec la politique de l'entreprise ;
- Participer aux réponses aux appels d'offres ;
- Tisser un réseau professionnel ;
- Participer aux actions de communication externe ;
- Suivre lesancements de projet et les déploiements de la plateforme en lien avec les consultants ;
- Collaborer avec les équipes conseil, technique et communication ;

Il s'agit d'un poste évolutif où le rôle est amené à prendre de l'envergure.

Votre profil :

- Vous justifiez d'au moins 5 ans d'expérience dans un poste similaire, dans le secteur de l'édition de logiciel B2B, de plateforme de veille ou de plateformes collaboratives professionnelles ;
- Vous êtes autonome et maîtrisez : les techniques de ventes/prospection et la mise en place de process de développement commercial ;
- Vous avez un sens aigu de la relation client et vous êtes à l'aise à l'oral et à l'écrit ;
- Vous utilisez régulièrement des plateformes de veille ou de collaboration, professionnelles ou grand public ;
- Vous avez de très bonnes connaissances générales en informatique ;
- Vous maîtrisez le pack office et des outils de CRM ;
- La maîtrise de l'anglais est un plus ;
- Vos qualités : ouverture d'esprit et humanisme, rigueur et professionnalisme, adaptabilité, sens de la rédaction et de la présentation, esprit d'équipe.

Au-delà des fondamentaux nécessaires pour ce poste, nous recherchons un état d'esprit et une personne attentive à la qualité de son travail, soucieuse du travail bien fait, qui souhaite apporter sa pierre à l'édifice dans le respect du collectif.

A votre arrivée, vous serez accompagné-e, puis progressivement mis-e en autonomie dès que pertinent. Vous serez encouragé-e à proposer vos propres initiatives, que vous pourrez porter avec l'équipe existante.

Pour postuler, merci de nous faire parvenir :

- Votre CV accompagné d'une lettre de motivation
- Et si vous le souhaitez, un élément qui attirera notre attention

À l'adresse mail suivante : recrutement@espritscollaboratifs.fr