

# Business developer Fintech SaaS BtoB (H/F) – CDI- Paris

## Descriptif du poste

---

En tant que business developer, vous êtes rattaché à la Direction Générale

Le poste a une forte dimension entrepreneuriale et un rôle central dans le développement de l'entreprise.

Votre rôle sera de piloter, déployer la stratégie commerciale de nos produits.

Pour cela, vous êtes en charge des missions suivantes :

- Gestion du pipe commercial, reporting et analyses commerciales
- Assurer et suivre les demandes commerciales suite à des appels entrants.
- Réaliser vos rendez-vous commerciaux et élaborer vos argumentaires de vente.
- Négociation tarifaire et contractuelle, signature des contrats, accompagnement de l'onboarding client en collaboration avec les équipes produit
- Atteinte des objectifs commerciaux (ARR) fournis par la Direction
- Suivi de l'évolution de la relation client, analyses des nouveaux besoins en collaboration avec les équipes customer success.
- Co-garant du maintien du haut niveau de satisfaction client et de sa fidélisation
- Participer à la stratégie globale et aux différentes actions marketing et commerciales.
- Assurer un reporting hebdomadaire de votre activité auprès de votre hiérarchie.
- Développer une expertise fonctionnelle et sectorielle

## Profil recherché

- De formation commerciale supérieure Bac +5 minimum de type master, école de commerce
- Une première expérience en Sales B2B de solution SAAS
- Bilingue (Français + Anglais ou Espagnol)
- A l'aise avec les outils usuels de Growth Hacking : acquisition, activation, rétention, recommandations et monétisation

- Vous maîtrisez les logiciels Excel, Word et Power Point
- Ambitieux et aimant les challenges
- Entreprenant et pro-actif
- Débrouillard et pragmatique
- Sympathique et Consciencieux et problem solver
- Adeptes du 'multi-tasking' et de l'amélioration continue, à titre individuel et collectif
- Vous êtes force de proposition, dynamique, réfléchi, prenez des initiatives et ne restez pas dans votre zone de confort

## **Déroulement des entretiens**

Le processus de recrutement dure 1 mois maximum.

Les étapes sont les suivantes :

- Premier contact avec le chargé de recrutement
- Entretien et tests d'aptitude
- Entretien avec l'équipe opérationnelle
- Proposition