



Le 01/11/2018

Envie de rejoindre une belle aventure entrepreneuriale ! Envie de faire partie d'une équipe qui fait grandir ses clients. Envie d'être au cœur de la dynamique de l'entreprise et de l'économie : l'innovation !

Venez rejoindre VIANEO !

Vianeo est une entreprise à taille humaine dotée de valeurs fortes et appliquées au quotidien : bienveillance, curiosité, agilité, engagement et connections. Depuis 10 ans, elle aide les innovateurs, les porteurs de projets et les intrapreneurs ou entrepreneurs à trouver le bon marché pour leur projet.

Elle leur propose une méthodologie unique et exclusive de Business Design accessible via des solutions digitales et pédagogiques qui leur permettent de gagner en performance (temps, compétences et rentabilité).

Les clients de Vianeo sont des grandes entreprises ainsi que des incubateurs, des accélérateurs ou toute autre organisation qui soutiennent les innovateurs / entrepreneurs.

Vianeo propose deux types de solutions:

- des services: conseil et formation (notamment une certification pour les accompagnants, des ateliers pour les startups)
- un produit: une plateforme SaaS collaborative vendue en marque blanche, pour co-concevoir, en équipe et avec les accompagnants, la stratégie marché tout au long des phases de maturation et au-delà.

Face à la croissance actuelle de son marché, Vianeo recherche son Business Developer pour développer sa présence en France et en Europe sur le segment de marché en plein essor des incubateurs et des accélérateurs:

Business Developer / Commercial (H/F) Basé en Région parisienne

LE POSTE

Directement rattaché à la Directrice Générale, vous intégrez une équipe dynamique et soudée. Vous êtes en charge du développement du chiffre d'affaires de la société sur la cible des startups et incubateurs/accélérateurs. Vous participez à la performance commerciale de la société en collaboration avec la direction et les équipes marketing/communication et de production des services et du logiciel.

Pour ce faire, vous devez

- Cibler et prospector avec la plus grande efficacité une clientèle d'incubateurs ou d'accélérateurs dans les grandes métropoles en France et dans un deuxième temps à l'étranger
- Analyser l'évolution du marché, les grandes tendances, l'actualité des acteurs et réaliser des enquêtes économiques et commerciales en collaboration avec le responsable marketing pour déterminer le développement potentiel du marché
- Identifier de nouvelles opportunités de business et mettre en avant la valeur ajoutée de nos offres sur un marché fortement concurrentiel.
- Accompagner et fidéliser des interlocuteurs exigeants en apportant des solutions pertinentes et en garantissant la compétitivité de nos actions.

- Conduire des enquêtes de satisfaction en collaboration avec la responsable marketing pour estimer les besoins, les opportunités commerciales et les points d'amélioration de nos solutions.
- Participer à la définition de la roadmap avec les équipes de production, sur la base des retours clients et des analyses opérées par les contacts directs

LE PROFIL

H/F, de formation bac +4/5 école de commerce, de vente ou d'ingénieur ou équivalent universitaire, vous avez un parcours professionnel de minimum 5 ans acquis sur des postes de avant-vente / vente en BtoB idéalement dans le monde de l'innovation et /ou de l'accompagnement des startups. Une expérience dans le secteur de l'édition de logiciel est un plus.

Au-delà de votre parcours, ce sont vos traits de personnalité qui feront la différence. Les qualités requises pour ce poste sont : grande autonomie, capacité à s'auto motiver, audace ténacité, fiabilité, sens de l'organisation, réactivité, curiosité intellectuelle, créativité et force de proposition, capacité à convaincre, aisance relationnelle et adaptabilité et esprit entrepreneurial.

Une maîtrise de l'anglais est nécessaire. Disponible pour des déplacements

Merci de faire parvenir votre dossier de candidature par e-mail au format Word (en n'omettant pas d'indiquer la référence BDV dans l'objet de votre mail), à notre conseil qui vous garantit une totale confidentialité.

Email : contact@dct-conseilrh.com
Référence : BDV