

Nous recherchons un-e

Responsable de ventes

Incubateurs/accélérateurs



H/F Ref #V2022-MARK

Viano : identité et métier

Viano, créée en 2008 est un acteur reconnu du marché de l'innovation et de l'entrepreneuriat avec un large panel de clients impliqués dans le pilotage et accompagnement de projets innovants et/ou de startups.

Notre mission consiste à fournir aux innovateurs, aux chefs de projets innovation et aux conseillers qui les accompagnent, **une méthode et une plateforme pour valider le potentiel de tout projet exploratoire** et gérer le portefeuille de projets.

Viano propose des formations et un logiciel Saas de gestion des processus d'innovation (concours de startups, appel à projets intra/entrepreneuriat, évaluations, accompagnement et suivi de projets...)

Mission et description du poste

Dans le cadre de notre développement, nous recherchons une personne prête à relever le beau challenge d'accélérer le positionnement de Viano comme un leader mondial dans le monde de l'incubation !

Ce poste est évolutif, comme dans toute société en croissance, l'équipe est amenée à grandir rapidement.

Centré sur le segment des structures d'accompagnement et en particulier des incubateurs et accélérateurs, votre rôle sera clé et vos responsabilités multiples pour développer la présence de Viano sur ce segment :

- Organiser la prospection en adéquation avec la stratégie l'entreprise (cf: positionnement)
- Action commerciale pour suivre et engager des prospects
- Suivi du parc client et up sales
- Animation transverse d'une communauté d'experts/ sales
- Interagir, travailler et challenger les services transverses :
 - Marketing et la communication en support (ex: veille de marché, events, benchmark, construction de support...)
 - Technique et R&D en appui et en remontés d'infos terrain
 - Direction de l'entreprise pour challenger le modèle et chercher du support sales
 - Gestion des outils d'animation des ventes

Rémunération fixe + variable à discuter en fonction du profil du candidat.

Profil et compétences

- Avoir une expérience commerciale réussie dans la vente de logiciel, chez un éditeur-intégrateur et idéalement ayant vendu du soft sur des cibles intégrateurs, incubateurs.
- Aimer, connaître et avoir envie de vous épanouir dans le monde de l'entrepreneuriat et de l'innovation.
- Posture de leader, capacité à challenger les équipes et le modèle - dans une logique de développement positif
- S'imposer comme un référent chez ses clients
- Capacité à animer une communauté de partenaires/ expert
- Capacités relationnelles, volonté d'échanger et partager.
- Vision stratégique et opérationnelle.
- Savoir-faire en réseaux sociaux
- Force de proposition, créatif.ve, les idées fusent dans votre tête et vous avez envie de nous partager votre expertise !
- Capacités rédactionnelles, sans fautes d'orthographe...
- L'autonomie et la responsabilité dans vos actions sont un moteur pour vous.
- Maîtrise de l'anglais
- Formation École de commerce
- Expérience requise : minimum 3 ans

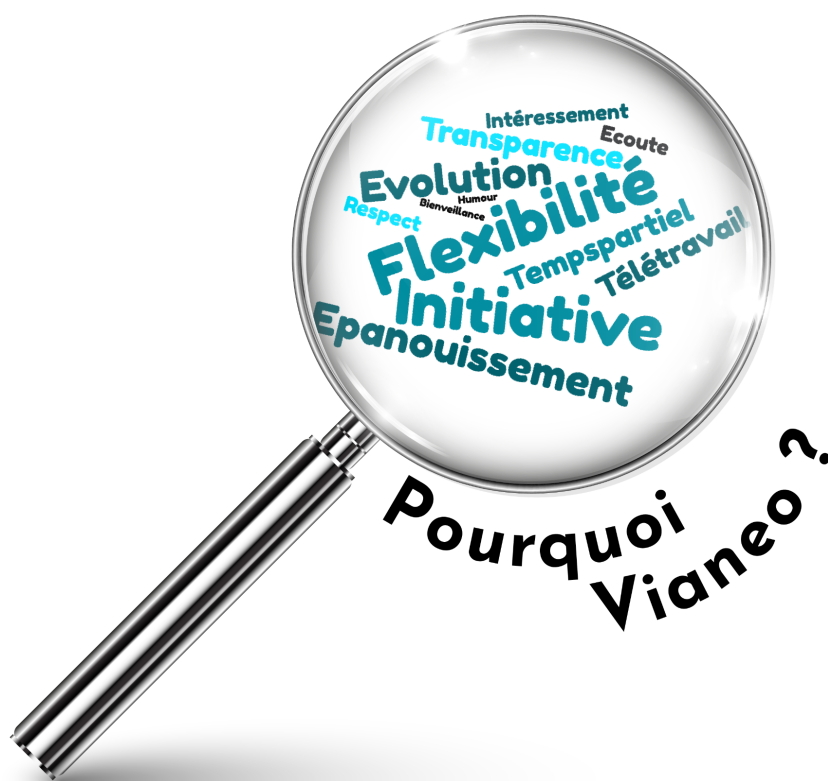
Nous recherchons un-e
Responsable de ventes
Incubateurs/accélérateurs

H/F Ref #V2022-MARK



Lieu

La fonction sera exercée depuis Paris ou région proche avec des déplacements 1 fois par mois à Sophia-Antipolis, au siège de l'entreprise pour travailler en équipe.



Envoyez nous votre CV par mail :
rh@vianeo.com et un mot décrivant la boîte
et le job dont vous rêvez !

