

# Nous recherchons un-e Responsable de ventes Incubateurs/accélérateurs

H/F Ref #V2022-MARK



## Qui est Vianeo ?

Notre VISION : Vianeo est la plateforme et la méthode de référence pour les entrepreneurs pour leur permettre de viabiliser leur projet.

Notre MISSION : Vianeo déploie ses solutions (plateforme + formation) au sein des structures qui accompagnent les entrepreneurs.

Nos VALEURS : bienveillance, sérieux sans se prendre au sérieux, audace, curiosité, partage, intégrité, écoute.

Créée en 2008, Vianeo est un acteur leader du marché de l'innovation et de l'entrepreneuriat qui propose une plateforme digitale personnalisable pour évaluer, sélectionner et suivre les projets, valider la stratégie marché, mener des concours de startups, suivre les programmes d'intra/entrepreneuriat...

Les clients de Vianeo sont des entreprises (grands comptes, grandes entreprises, ETI), des centres de recherche, des écoles/universités ou des incubateurs et accélérateurs.

## Contenu du poste

Nous recherchons une personne pour accélérer le leadership de Vianeo sur le secteur de l'accompagnement de startups (incubation et accélération).

Ce poste est évolutif sur d'autres missions commerciales et/ou de management.

Centré sur le segment des structures d'accompagnement et en particulier des incubateurs, votre rôle est de :

- *Suivre du parc client et up sales*
- *Organiser la prospection alignée avec la stratégie*
- *Suivre et transformer des prospects*
- *Animer de manière transverse un réseau de vente indirect existant (communauté de sales/ experts)*
- *Interagir et challenger les services transverses (marketing, technique, delivery, formation) des remontées terrains des prospects et clients*

Rémunération fixe + variable (60/40) – package de 65K€ brut annuel + PEE

Vous reporterez directement à la CEO et travaillerez avec les équipes techniques, marketing et communication.

## Profil et compétences requises

- Une expérience commerciale réussie dans la vente de logiciel ou d'intégration de services.
- Posture de leader et de référent.
- Capacité à challenger les équipes internes et la stratégie - dans une logique win/win.
- Capacité à animer un réseau de vente indirect.
- Une connaissance du secteur de l'incubation/accélération et une sensibilité à l'innovation.
- Capacités relationnelles.
- Comprendre la stratégie et savoir opérationnaliser en autonomie.
- Savoir-faire en réseaux sociaux.
- Capacités rédactionnelles.
- Maîtrise de l'anglais.
- Formation École de commerce.

## Lieu

La fonction sera exercée depuis Paris, Lyon ou Sophia Antipolis. Dans tous les cas la présence régulière au siège de Vianeo à Sophia-Antipolis sera à prévoir.

## La philosophie Vianeo

L'humain est au cœur des priorités des collaborateurs chez Vianeo. Cela passe par la satisfaction de nos clients et l'épanouissement de nos collaborateurs.

Collectif, humilité, honnêteté, curiosité et entraide constituent notre socle et notre ADN.

## Contact

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