

Business Developer – Yuccan Lead

CDI Temps plein

C'est l'occasion de rejoindre une startup en pleine croissance et de faire partie de notre réussite en apportant votre brique à l'édifice ! 🧑‍🔧

👉 Yuccan quoi ?

Yuccan Lead, c'est **LA** solution de référence pour le bouche-à-oreille 2.0 ! Grâce à une application mobile, des particuliers peuvent mettre en relation leurs proches & amis avec des professionnels référencés sur notre appli... c'est digital, moderne et ludique !

La particularité ? Si les mises en relations se concrétisent, **les particuliers perçoivent une récompense monétaire**, sous la forme d'un virement bancaire !!! Oui, pas de cartes cadeaux qui deviendra périmée ou de bouteille de champagne douteuse 😊

Cerise sur le gâteau 🍰 celle ou celui qui a fait la mise en relation réussie a également le choix de **verser tout ou partie de sa récompense à une association locale**, si elle ne souhaite pas toucher d'argent et faire ainsi du *Parrainage-for-Good* (ou aussi appelé *Parrainage Solidaire*) ! Yuccan Lead référence plusieurs associations à but non lucratif, et les particuliers peuvent eux-mêmes référencer des associations de leur choix s'ils ne trouvent pas leur bonheur...

Yuccan Lead s'est ainsi donné pour double mission d'aider les entreprises à développer leur business plus efficacement, tout en offrant aux particuliers la possibilité d'arrondir leurs fins de mois en devenant Ambassadeurs de leurs entreprises favorites.

Afin de compléter notre équipe et s'agrandir, Yuccan Lead recherche désormais sa/son futur-e **Business Developer** pour poursuivre sa croissance.

Missions

- Vous constituerez et entretiendrez la base de données des prospects ciblés dans nos secteurs (réseaux de franchisés, d'associés ou de partenaires, etc.)
- Vous participerez à l'animation de notre propre programme d'apporteurs d'affaires au sein de Yuccan Lead, en prospectant des recommandations auprès de nos clients actuels
- Vous mettrez en place et réaliserez les stratégies de prospection et démarchage (téléphone, emailing, LinkedIn, évènements de type salons, etc.)
- Vous organiserez et conduirez les rendez-vous et démonstrations avec les personnes clés chez ces prospects
- Vous suivrez commercialement les prospects : présentation des services, relances régulières, réponses à apporter aux différentes questions suscitées
- Vous suivrez commercialement les clients : suivi des KPI, recueil et suivi des demandes
- Vous conclurez des ventes, avec la négociation commerciale et la partie contractualisation
- Vous assurerez un reporting des activités commerciales auprès de votre directeur commercial, et des précisions de vente (via un CRM)
- Vous contribuerez activement à la satisfaction des clients, en leur assurant un accompagnement personnalisé tout au long de leur expérience, et garantirez ainsi leur succès dans l'utilisation de notre logiciel
- ...Et plus encore si vous regorgez d'idées novatrices

Profil

- Au moins 1 an d'expérience dans la fonction commerciale (alternances acceptées), de préférence dans une startup et idéalement dans les logiciels SaaS en BtoBtoC ou BtoB
- Excellent sens relationnel, aussi bien à l'écrit qu'à l'oral, avec une bonne capacité d'adaptation quant au discours et à l'approche
- Forte appétence pour les startup et l'environnement des plateformes SaaS
- Une part d'entrepreneur est ancrée chez vous, avec de l'ambition et l'envie d'être une des personnes clés de la startup
- Bonne autonomie et culture du résultat
- Une connaissance ou appréciation des secteurs BtoC visés serait un plus. Les secteurs visés sont : les courtiers en crédits immobiliers, les agents immobiliers, les entreprises du monde de l'équipement de la maison (cuisinistes, équipements de la maison, panneaux solaires, etc...), les concessions automobiles (achat/revente principalement)

Compétences

- Vous avez le sens de la négociation dans le sang
- Vous êtes animés par la culture du résultat
- Vous avez l'envie de faire partie de la réussite d'une startup
- Vous n'hésitez pas à proposer de nouvelles idées et êtes adepte du « Think outside the box »
- Vous chouchoutez vos clients et êtes à leur petits soins
- Vous savez rester organisé et synthétique dans le reporting
- Vous avez l'esprit critique et aimez chercher la petite bête (car vous n'oubliez pas que la flatterie est le pire ennemi de l'entrepreneur !)

Infos pratiques

- Locaux proches du RER A et de la ligne 1 du métro, à Courbevoie
- CDI à temps plein
- Rémunération fixe avec un 13e mois avec un variable intéressant (sur objectifs commerciaux)
- Télétravail occasionnel possible
- Déplacements ponctuels possibles en France, mais principalement en Ile de France.
- Démarrage dès que possible