

Business developer (F/H/X - CDI)

À propos

Ensemble, devenons la référence mondiale de l'information sur les entreprises. Et oui rien que ça !

Corporatings est en fait née d'un constat simple : les données publiées par les entreprises sont uniquement consultables dans des PDF donc difficiles d'accès. Notre mission ? Rendre enfin ces informations analysables par tous grâce aux nouvelles technologies. Située à Paris au cœur de l'écosystème financier, nous sommes une jeune Fintech avec de fortes ambitions internationales. Spécialistes de la donnée, nous commercialisons une plateforme SaaS et des outils d'analyse à toutes les professions financières. Pour eux, nous enrichissons la donnée à l'aide de l'analyse Big Data et d'IA pour apporter des services rapides, fiables et efficaces.

Plus précisément, notre activité BtoB consiste à :

- épauler les cabinets d'audit/conseil dans la transformation de leur processus d'analyse ;
- assister les entreprises dans l'optimisation de leur communication financière ;
- accompagner les investisseurs dans la construction des valorisations d'entreprises.

Notre équipe : 6 experts passionnés au service d'une finance plus responsable impatients d'accueillir de nouvelles et nouveaux coéquipières et coéquipiers.

Nos ambitions ? À la suite d'une 1^{ère} levée de fonds, nous souhaitons booster notre croissance par le renforcement de l'équipe et l'accélération du développement commercial.

Descriptif du poste

Afin d'accompagner le développement de Corporatings et de ses projets, nous recherchons **un.e business developer pour collaborer directement avec les fondateurs et participer pleinement à notre objectif de croissance** (plusieurs M€ d'ARR fin 2023). Ton job si tu l'acceptes : identifier, rencontrer et convaincre les professionnels du chiffre d'exploiter la richesse de nos solutions !

Grâce à notre positionnement unique, tu interagiras directement avec des acteurs de haut niveau et navigueras au sein d'un environnement très dynamique.

En détail, tes missions seront :

- Opérationnelles :
 - Optimiser l'argumentaire et les process de vente, objectif Excellence !
 - Affiner les meilleurs persona et créer plusieurs pitches pour chaque type de clients ;

- Prospecter & exploiter les meilleurs canaux pour se faire ! (phoning, emailing, event...);
- o Managériales :
 - Créer les process, funnels de vente, stack et rituels pour construire une équipe performante ;
 - Recruter les prochains talents de l'équipe sales/SDR afin de mener à bien les objectifs ;
- o Stratégiques :
 - Participer à la construction de la stratégie commerciale (outbound et inbound) ;
 - Déployer une stratégie de croissance à l'international ;
 - Analyser les KPIs afin d'adapter les conversions et les stratégies mises en place.

Finalement, tu mets tout en œuvre pour closer un maximum de deals et atteindre notre objectif.

Profil recherché

TON PROFIL

Nous recherchons avant tout **une personne motivée et proactive souhaitant être un des moteurs de la croissance de notre société** ! Issu.e d'un cursus supérieur avec une spécialisation commerciale, tu es dynamique et disposes d'un esprit de compétition te permettant de prospecter et closer les leads. Par ton expérience et une bonne capacité d'écoute, tu pourras structurer une équipe sales autour de toi.

Enfin, tu disposes de :

- o une formation universitaire ou d'école de commerce (bac+5 minimum) ;
- o une première expérience d'au moins 3 ans en vente SaaS BtoB ;
- o une expérience ou un fort appétit d'apprendre les nouvelles méthodes de prospection (automatisation, nurturing, etc.) ;
- o une très bonne communication orale comme écrite ;
- o une faculté d'argumentation et de rebond ;
- o une capacité à agir avec le « le feu sacré » : tu es autonome et orienté.e résultat ;
- o un vrai esprit d'équipe.

Avoir un intérêt pour le secteur financier et ses enjeux (nouvelles technologies, réglementations, ...) serait un plus important.

Principaux logiciels utilisés : pack Office et Hubspot (ou autre CRM)

IMPORTANT

Nous sommes aussi à l'écoute des profils avec une expérience commerciale moindre mais qui disposent d'un carnet d'adresse sur notre activité.

PREREQUIS

- Anglais courant (écrit et oral), langue(s) supplémentaire(s) appréciée(s).
- Avoir envie de construire une équipe et de contribuer aux premiers pas d'une Fintech.
- Être prêt.e à s'impliquer opérationnellement dans la vente pour tester les idées/marchés.

BON À SAVOIR

- Type de contrat : CDI
- Rémunération : entre 50 et 60K€ (avec variable selon objectifs)
- Disponibilité : dès que possible
- Localisation : France, Île-de-France, Paris
- Télétravail partiel possible (2 à 3 jours par semaine)

Modalités de recrutement

- Envoyer ton CV à contact@corporatings.com ou [postuler en ligne](#)
- Premier échange & prise de références
- Interview opérationnelle
- Mise en situation
- Echange & rencontre

Tu rencontreras les 3 fondateurs (ci-dessous) et nous serons à ton écoute tout au long du processus !



 Cyril - COO



 Alexandre, CFA - CEO



 Marc - CTO