

CHARGÉ.E DE DÉVELOPPEMENT COMMERCIAL

**** SECTEUR VEILLE ****

Date de prise du poste	En fonction de la disponibilité
Type de contrat	CDI
Rémunération annuelle	Selon profil et expérience
Lieu de travail	12 Boulevard de Vincennes, 94120 Fontenay-sous-Bois (possibilité de télétravail)

Fondée en 2015, **EspritsCollaboratifs** est une entreprise spécialisée en intelligence collaborative.

Conseil et outil : notre offre est biface. Elle répond particulièrement aux préoccupations des métiers de la veille, de l'intelligence économique & collective, et des projets de transformation numérique.

Côté conseil, nous accompagnons nos clients à développer des dispositifs de veille collaborative, dans lesquels l'information est collectée, structurée et enrichie à plusieurs. Pour cela, nous nous appuyons sur notre solution de veille collaborative, Curebot. Au-delà de l'outil, notre apport est transverse, nous accompagnons nos clients et chaque métier de l'entreprise dans leurs projets de transformation par la mise en place de nouveaux modes de travail, le transfert de compétences et l'autonomisation.

Côté outil, nous développons et commercialisons Curebot : une plateforme de veille collaborative permettant la découverte, l'enrichissement puis la diffusion des informations et des savoirs de façon collaborative.

Nous défendons une vision éthique du numérique : l'IA et les plateformes numériques doivent être mises au service du développement des individus et des collectifs qui les utilisent, et non l'inverse. Nous avons également à cœur de proposer une approche d'accompagnement génératrice de sens, de confiance et de dynamique collective.

Si vous aussi vous vous sentez animé par ce leitmotif et que vous avez à cœur de proposer à vos clients des produits de qualité, au service du collectif et respectueux de l'éthique, alors cette entreprise et ce poste sont faits pour vous !

Rejoignez-nous !

En tant que chargé de développement commercial F/H, secteur de la

veille, en étroite collaboration avec le CEO, votre mission est de contribuer en équipe, au rayonnement de Curebot auprès des prospects, clients ou partenaires ; faire connaître et accompagner la vente de notre solution et de nos offres de service, auprès des PME et grandes entreprises qui évoluent dans tous secteurs.

Votre rôle s'articule sur deux axes :

1. Développement commercial : capter et transformer les opportunités
 - Mettre en place, suivre et développer les actions de prospection ;
 - Présenter notre solution et nos offres de service aux prospects ;
 - Réaliser des démonstrations de notre plateforme ;
 - Qualifier les besoins des prospects ;
 - Élaborer des propositions commerciales en conformité avec la politique de l'entreprise ;
 - Identifier et répondre aux appels d'offres ;
 - Assurer un suivi des propositions et des prospects ;
 - Mettre en place et suivre les indicateurs de performances commerciales ;
 - Soutenir la structuration des process ;
 - Tisser un réseau professionnel ;
 - Identifier et participer aux événements professionnels pertinents ;
2. Gestion des comptes clients : préserver et développer les projets
 - Établir une relation de proximité avec nos clients ;
 - Assurer un suivi commercial ;
 - Suivre les lancements de projet et les déploiements de la plateforme en lien avec les chefs de projet ;
 - Connaitre, comprendre et aider l'atteinte des objectifs de nos clients ;
 - Gérer les phases de contractualisation et de reconduction de contrat ;

Ce poste présente de **belles perspectives d'évolution**.

Sur le long terme, vous serez notamment sollicité pour :

- Structurer et assurer un suivi des activités du développement commercial ;
- Consolider et développer les liens avec les autres métiers de l'entreprise ;
- Structurer une équipe, assurer la formation et l'encadrement ;
- Gérer de nouveaux chantiers tels que le développement à l'international et des réseaux de vente ;



Qu'est-ce qui vous ferait aimer ce poste ?

Vous serez tout simplement fier du produit que vous vendrez !

Porteur de sens en entreprise, en quelques années Curebot est devenu une plateforme référente sur le marché des outils de veille.

Cela est dû à notre réelle expertise métier ainsi que notre attention spécifiquement portée sur l'expérience utilisateur.

Le résultat est une plateforme facile d'accès et performante, sans pour autant faire de compromis sur les fonctionnalités indispensables aux métiers de la veille.

Votre profil :

- Vous avez **impérativement** une expérience professionnelle significative dans un des univers suivants :
 - intelligence économique
 - veille professionnelle
 - plateforme de veille
 - éditeur de logiciel, plateforme collaborative B2B

- Vous justifiez de plusieurs années d'expérience professionnelle sur des postes tels que :
 - chargé de compte
 - gestionnaire de compte
 - développement commercial
 - chef de projet veille, étude, Knowledge Management
- Vous maîtrisez les techniques de ventes/prospection et de suivi client ;
- Vous avez un sens aigu de la relation client et vous êtes à l'aise à l'oral et à l'écrit ;
- Vous utilisez régulièrement des plateformes de veille ou de collaboration, professionnelles ou grand public ;
- Vous avez de très bonnes connaissances générales en informatique ;
- Vous maîtrisez le pack office et des outils de CRM ;
- La maîtrise de l'anglais est un plus ;
- Vos qualités : ouverture d'esprit et humanisme, rigueur et professionnalisme, adaptabilité, sens de la rédaction et de la présentation, esprit d'équipe.

Au-delà des fondamentaux nécessaires pour ce poste, nous recherchons un état d'esprit et une personne attentive à la qualité de son travail, soucieuse du travail bien fait, qui souhaite apporter sa pierre à l'édifice dans le respect du collectif.

A votre arrivée, vous serez accompagné-e, puis progressivement mis-e en autonomie dès que pertinent. Vous serez encouragé-e à proposer vos propres initiatives, que vous pourrez porter avec l'équipe existante.

Pour postuler, merci de nous faire parvenir :

- Votre CV accompagné d'une lettre de motivation
- Et si vous le souhaitez, un élément qui attirera notre attention

À l'adresse mail suivante : recrutement@espritscollaboratifs.fr