



Offre de Job: Business Developer

A propos d'Invenis

Fondée en 2015 par Pascal Chevrot, Benjamin Quétier et Grégory Serrano, Invenis est le partenaire data des entreprises et des acteurs publics et les accompagne rapidement dans la mise en place de leurs projets d'analyses de données.

Grâce à une offre globale de Conseil, d'Accompagnement et d'Autonomie via l'utilisation de notre logiciel en SaaS, nos clients prennent de meilleures décisions pour un business plus performant au quotidien. Accompagnés ou en totale autonomie.

Nous avons levé 3m€ en 2020, sommes accompagnés par l'incubateur Telecom ParisTech Entrepreneurs et les accélérateurs Wilco et Digital Pharma Lab. Le Ministère des Solidarités et de la Santé, Iperia, AFNOR Certification, MBDA, Bouygues Energies Services entre autres, nous font confiance.

Soyez parmi les premiers et participez à la croissance d'Invenis, bénéficiez de grandes perspectives d'évolution sur une courte période et dans un environnement startup.



Responsabilités

Nous sommes à la recherche d'un Business Developer en charge de développer les ventes et de générer un maximum de revenu afin de nous accompagner dans notre fort développement.

Tu as comme principale responsabilité de prospecter une liste de compte depuis la découverte jusqu'au closing en passant par toutes les étapes du Sales Funnel (Leads, Opps., Négo, Closing), puis passer la main à l'Account Manager.

Rattaché au Senior Business Development Manager et entouré d'une équipe motivée au top, tu es prêt à vivre une aventure hors norme : le développement d'une start-up de premier plan.

Tu disposeras d'une grande liberté de travail dans un environnement très motivant, avec une vision complète sur l'ensemble de l'activité de l'entreprise.

Missions

- Construire et qualifier avec l'aide des équipes Marketing ta propre TAL (Target Account List) de comptes cibles ETI / Public et la maintenir au fil du temps
- Prospecter et qualifier nos futurs clients à partir de cette TAL afin de construire le Sales Pipeline en engageant les prospects en direct jusqu'au closing
- Pitcher et faire des démos à distance et/ou sur site, afin d'expliquer la proposition de valeur de notre offre après une écoute attentive et une découverte des besoins méthodique
- Impliquer quand nécessaire un avant-vente Invenis (Data Analysts et Data Consultant)
- Participer à la réponse à des appels d'offres ou équivalent, en direct ou avec des partenaires
- Tu auras également la possibilité de prendre en charge certains SQL générés par le marketing, qualifiés par les SDR et les emmener jusqu'au closing
- Assurer un reporting hebdomadaire et mensuel de tes actions et de tes résultats en t'assurant de mettre à jour quotidiennement les informations dans notre CRM (Hubspot)

Profil / Compétences

De formation supérieure de type école de commerce ou équivalent, tu disposes d'au moins 5 ans d'expérience professionnelle à un poste similaire, idéalement en cabinet de conseil Data ou en ESN focus Data.

Tu es reconnu pour ton sens commercial et ta capacité d'écoute, ta force de persuasion et de négociation, ainsi que ton aisance relationnelle et tes qualités humaines. Doté d'une âme d'entrepreneur, tu es orienté résultats, rigoureux, méthodique et autonome, et sais travailler en équipe.

Si tu es familier avec l'ABM, les TAL, tu sais gérer des SQL, tu sais parler aux SDR mais aussi aux DSI ou CDO, tu connais bien les ETI, tu sais faire des ventes complexes et est familier avec le Social Selling, les Org. Charts et le Professional Networking, alors tu es au bon endroit.

Compétences et attitude obligatoires

- Maîtrise du Pack Office, bon niveau d'anglais
- Capacité à présenter et vendre des solutions complexes avec du service ou de l'accompagnement
- Bonne connaissance du secteur de la Data et de l'Analytics en particulier

- Méthodique, rigoureux, avec un esprit de chasse et orienté résultats
- Excellent relationnel, team spirit, bonne attitude / état d'esprit / valeurs

Perks

- Accès premium aux salles de sport Neones pour garder la forme
 - Café à volonté pour faire le plein d'énergie
 - Mutuelle au top pour avoir l'esprit tranquille
 - Jours de vacances supplémentaires pour kiffer
 - Crèche au top pour parents détendus
 - Ambiance Fun & Festive
- ... chez Invenis, on chouchoute les talents !

En bref

Profil académique : École de commerce/ingénieur ou équivalent

Profil professionnel : 5 ans d'expérience similaire minimum

Démarrage et Localisation : ASAP, Paris + Télétravail

Contrat : CDI

Rémunération : Package attractif (fixe + variable déplafonné)

Les plus : Projet ambitieux, ambiance startup, forte autonomie, fort développement, missions évolutives, technologies de pointe

Pas de temps à perdre. Tu sens que ça fite, contacte-nous !!!

📧 job@invenis.co /// www.invenis.co