



Offre de Job: Senior Business Developer

A propos d'Invenis

Fondée en 2015 par Pascal Chevrot, Benjamin Quétier, Grégory Serrano et composée de 12 collaborateurs experts dans leurs domaines, Invenis permet à ses clients de traiter et mettre en qualité toutes leurs données, simplement et rapidement.

Invenis propose le premier logiciel de Data Preparation no code et souverain :

- Qui permet de traiter tous types de données, structurées et non structurées, internes et externes tout en répondant aux enjeux de sécurité et de confiance des secteurs sensibles
- Qui propose en toute simplicité l'automatisation des pipelines de données pour accélérer le temps de mise en qualité et réduire le risque d'erreurs
- Qui est capable de s'intégrer à l'environnement de nos clients et faire appel à des outils tiers via des API

Soutenu par une équipe d'experts Data qui accompagnent nos clients.

Nous ciblons prioritairement les marchés Défense & Sécurité, le secteur publique & parapublic et plus largement toutes les entreprises et organisations pour qui la donnée est critique.

Nous avons levé 3m€ en 2020 et sommes en pleine croissance commerciale avec des clients comme le ministère des Solidarités et de la Santé, l'INPI, le Ministère du Travail, MBDA Systems, la Police Nationale ou la Préfecture de Police qui nous font confiance (CSAT 96%).

Invenis est membre du GINUM, du Data Intelligence Cluster du GICAT et du Hub France IA et a été soutenu par l'incubateur Telecom ParisTech et l'accélérateur Wilco.

Soyez parmi les premiers dans cette aventure, participez à la croissance d'Invenis, à la construction du premier logiciel de Data Preparation no code européen et bénéficiez de grandes perspectives d'évolutions dans un environnement startup à taille humaine !

Responsabilités

Les entreprises et organisations auxquelles nous nous adressons ont d'importants besoins de Data Preparation (*import, nettoyage, enrichissement, agrégation...*) et d'analyse de données, sur une très grande variété de problématiques.

Nous sommes actuellement à la recherche d'un Commercial Senior (Senior Business Developer) afin d'accélérer notre prospection commerciale et ainsi contribuer au développement de la société. Vous aurez la responsabilité d'identifier, contacter, qualifier et convaincre les prospects cibles d'Invenis afin de générer des opportunités qualifiées en vue de signer de nouveaux clients.

Entouré d'une équipe d'expérience, vous participerez à une aventure hors norme. Le développement d'une startup de premier plan. Au contact des équipes d'Invenis, vous disposerez 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

- Identifier et prioriser les organisations cibles et les enrichir avec le bon niveau d'informations
- Contacter les prospects cibles, dérouler le pitch et organiser le cas échéant les démos du produit
- Qualifier les prospects jusqu'à la proposition commerciale / négociation
- Participer au closing des deals
- Assurer le bon niveau de reporting hebdomadaire et mensuel au management et au reste de l'équipe
- En bonus selon profil : identifier les axes stratégiques de développement des partenariats, construire et exécuter un plan opérationnel

Profil / Compétences

Diplômé Bac +5 d'une école de commerce, école d'ingénieur ou université, vous disposez de 8 à 10 ans d'expérience professionnelle dans une fonction similaire.

Vous avez le sens du relationnel, une bonne connaissance et une forte appétence pour les sujets Data / traitement de données, et l'expérience commerciale nécessaire pour ce type de poste. Vous disposez idéalement d'un réseau relationnel et de contacts dans les marchés ciblés. Une expérience à l'international serait un plus.

Nous recherchons un Commercial Senior qui fait preuve d'autonomie, qui est doté d'une âme d'entrepreneur et qui aime travailler en équipe.

Compétences et attitudes obligatoires

- Expérience dans le secteur Défense & Sécurité, le secteur public ainsi qu'idéalement auprès des OIV / OSE (Transport, Banque-Assurance, Énergie...)
- Expérience dans la vente de logiciels et capacité à présenter et à vendre une solution logicielle et du service / de l'accompagnement à des grandes entreprises, organisations et administrations
- Connaissance de l'écosystème Data et du secteur Data Preparation / Analytics
- Intérêt pour l'Intelligence Artificielle (Machine Learning / Text Mining)
- La maîtrise des appels d'offres est un plus
- Forte autonomie, esprit entrepreneur

Perks

- Café à volonté pour faire le plein d'énergie
 - Télétravail pour varier les plaisirs
 - 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 : Bac +5 École de Commerce, École d'Ingénieur, Université

Profil professionnel : 8 à 10 ans d'expérience professionnelle similaire minimum

Démarrage et Localisation : ASAP, Bureau Paris + Télétravail

Contrat : CDI

Rémunération : fixe attractif + variable attractif non plafonné

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

Pas de temps à perdre, contactez-nous !!!

job@invenis.co

///

www.invenis.co