Détail de l'offre : CDI Business Developer / Account Executive

Recruteur	FIFTY
Adresse	20 rue Saint Nicolas
Code postal	75012
Ville	PARIS
Référence	20D1578919555
Titre de l'offre	CDI Business Developer / Account Executive
Description de la mission	Tu veux devenir une star de la vente et développer tes compétences commerciales en B2B/SAAS ? Avoir un rôle clé dans la startup qui va bouleverser les organisations et mettre tout le monde à l'action ? Les promesses d'un recrutement chez Fifty aujourd'hui : • Rejoindre une équipe super motivée, bienveillante et drôle • Avoir un impact fort sur la croissance et la direction de Fifty • Rejoindre une force de vente ambitieuse qui saura t'aider à être la meilleure version de toi-même. On t'attend ! TES MISSIONS • Tu utilises toutes tes compétences et ta créativité pour prendre des nouveaux rendez-vous B2B. • Tu alimentes et structure le CRM pour optimiser ton cycle de vente et la qualité de ton pipeline. • Tu identifies et analyses des opportunités commerciales pour conquérir les grands groupes • Tu adresses les C-Level RH ou Transformation Digital en adaptant ton approche, tes outils et ton argumentaire Ton objectif ? Générer un maximum de rendez-vous commerciaux et les convertir en contrats rémunérateurs pour toi et Fifty. BÉNÉFICES POUR TOI • Tu arrives à un moment clef pour contribuer au développement et à l'hyper croissance de Fifty • Tu deviens progressivement autonome et peut monter en compétences grâce aux équipes super qualifiées qui t'entourent. • Tu apprends les rouages des négociations d'un produit SAAS pour surperformer. • Tu construis ton réseau sur un secteur B2B sur lequel tu pourras capitaliser pour évoluer. Quelques avantages à travailler avec nous • Package attractif et variable déplafonnée • Des BSPCE • Ordinateur + IPhone • Mutuelle ALAN • Des bureaux dans le centre de Paris
Type de contrat	CDI
Télétravail	Non spécifié
Description de la société	Fifty permet à ses utilisateurs d'atteindre leurs objectifs professionnels, en les faisant passer des conseils à la pratique dans la vraie vie. C'est le eDoing, qui révolutionne le marché de la montée en compétences. Leur plateforme recommande des actions personnalisées et mesurables à réaliser en situation de travail, sur tous les sujets du Management à la Vente en passant par la Productivité. Ils utilisent la méthode du Nudge, du prix Nobel d'Economie 2017, qu'ils associent à de l'I.A. Il y a 2 ans, leur concurrent américain, Humu, créé par l'ancien Head of People de Google, a ouvert

	la marche. Fifty a été fondé en 2018 par Clément et Alexia. Dans leurs jobs précédents, ils avaient tous deux ressenti la frustration de rester au stade des conseils théoriques, difficiles à mettre en œuvre dans la vie réelle. En un an, ils ont vendu et déployé leur solution dans plusieurs grands groupes et levé 1 million d'euros auprès de Kima Ventures, le fonds de Xavier Niel, et d'experts reconnus du secteur.
Localisation	Paris 17e
Pays	Array
Description du profil	Les must-have • Curieux, Audacieux & Bienveillant • La prospection ne te fait pas peur • Super Track record de ventes ou Parcours (atypique) passionnant • Avoir un niveau de français et d'anglais corrects à l'écrit et à l'oral Les + • Bac+5 (Grande École /Université) • Connaissance des méthodologies commerciales fondamentales (BANT..) • Compréhension des enjeux d'un cycle de vente B2B SAAS • Humour plus que bienvenu Et évidemment le plus important, s'adapter facilement et rapidement. Chez Fifty, tout va vite !
Expérience Profil	Débutant (-3 ans)
Secteur	Education & Formation Services aux entreprises autres Services IT & Digital