

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 déplaçonnée
- 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 <ul style="list-style-type: none">• 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 + <ul style="list-style-type: none">• 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
Expérience	Et évidemment le plus important, s'adapter facilement et rapidement. Chez Fifty, tout va vite ! Débutant (-3 ans)
Profil	
Secteur	Education & Formation Services aux entreprises autres Services IT & Digital