



Q°emotion

FRANCE SAS

Paris – Welcome City Lab
Troyes - Technopole de l'Aube

jobs@qemotion.com

Emotion Analytics & Predictions

Business Developer

Poste CDI à pourvoir immédiatement
Localisation: Paris 12^e – Incubateur Paris&Co.

Notre Start-up

Q°emotion est une startup innovante dans le domaine des #émotions ! Nous avons développé une technologie experte combinant algorithmes, intelligence artificielle et machine learning pour analyser les émotions ressenties et aider les entreprises à mieux comprendre leurs clients. Notre technologie analyse tous les avis clients sur le web/ réseaux sociaux ou sur tous les canaux de relation client. Nous disruptons le marché du big data analytics & du prédictif grâce à l'émotionnel !

Nous publions des #solutions digitales professionnelles : une #plateforme SaaS, des API et des #systèmes d'alertes temps réel.

Localisation du poste : Paris 12^e, incubateur Paris&Co – Welcome City Lab. Ambiance startup (open space, espace détente, ping-pong, baby-foot...)

Le Poste

En relation directe avec l'un des fondateurs, vous serez en charge du développement commercial de la start-up auprès de cibles B2B moyen/ grand comptes :

1/ Stratégie commerciale

Stratégie de ciblage des secteurs & verticaux à développer, identification des entreprises et des contacts

Stratégie de contact à initier : préparation et exécution des approches directes ou indirectes (emailing, linkedin, call, web conf, events, meetup, marketing automation...)

Identification de partenaires potentiels ou relais d'affaires/ revendeurs

2/ Gestion du cycle de vente

Sourcing des opportunités : préparation, prise de contact et identification des besoins

Closing des contrats : élaboration des devis/ contrats, suivi, relances, closing.

2/ Equipe et management

Accompagner la croissance de l'entreprise en développant les équipes : recrutement de stagiaires ou collaborateurs, coaching et suivi des réalisations, de la performance et de l'atteinte des objectifs

3/ Reporting

Suivi des opportunités, du portefeuille clients et des résultats via PipeDrive

Mesure de la performance des actions menées : mise en place d'indicateurs & reporting

Amélioration des présentations marketing et des outils d'aide à la vente

Profil

goût et sens du contact et du business, capacité d'adaptation, curieux

passion pour l'innovation digitale/ envie de disrupter les schémas traditionnels

première expérience réussie en business développement auprès de cibles B2B idéalement moyens/ grands comptes

les plus : expérience en vente SaaS et/ou expérience en start-up

anglais professionnel / autres langues bienvenues

minimum 2 à 5 ans d'expérience, formation Bac +4/5.

Rémunération : selon expérience, Fixe + variable dé plafonné.

Contact

Envoyer CV + lettre de motivation par mail uniquement à l'adresse email suivante :

jobs@qemotion.com

Merci de mentionner la référence: CDI-BIZ