

Business Developer (H/F)

A PROPOS :

Birds (Business Intelligence Retail Data Solutions), déploie son savoir-faire technologique dans la collecte, le traitement et la restitution des données du marché GSA / GSS. BIRDS développe des algorithmes qui analysent plus de 7500 points de vente, mettant quotidiennement à jour 200 millions de prix et plus de 800 000 produits de grande consommation et les prospectus du marché. Implantée à Paris et Marseille, la société fait partie des leaders de l'Analytics Retail et est notamment soutenue par le Pass French Tech et BPI Excellence qui accompagne les sociétés en hyper croissance. Pour renforcer notre équipe commerciale, nous cherchons un Business Developer (H/F)

MISSIONS :

Prospection :

- Prospecter et développer à distance un portefeuille de clients diversifiés, par téléphone et email et sur les réseaux sociaux professionnels (Linkedin)
- Comprendre les besoins des clients et le cycle d'achat pour recueillir des informations clés sur les prospects, susciter l'intérêt et attirer des clients prospères
- Rédiger et soutenir vos propositions commerciales

Onboarding :

- Collaborer avec l'équipe Customer Success pour assurer une passation parfaite et un onboarding idéal.
- Présenter les offres et accompagner les prospects jusqu'à l'abonnement en élaborant des stratégies pour closer rapidement et proprement
- Réaliser des démonstrations personnalisées du logiciel en visio, répondre au besoin identifié par les SDR et enrichir la qualification du prospect

Reporting :

- Suivre et communiquer votre performance au travers de reportings hebdomadaires
- Maîtriser l'utilisation de notre CRM pour y noter tous vos échanges avec les prospects et faire avancer vos transactions dans le tunnel de vente
- Partager votre savoir-faire commercial et vos idées pour améliorer les performances de l'équipe

COMPÉTENCES

Issu(e) d'une formation supérieure (Université, Ecole de Commerce...), vous bénéficiez d'au moins 2 ans d'expérience en Sales BtoB, idéalement dans la vente d'une solution métier en SAAS.

Vous bénéficiez également d'une expérience en gestion de pipeline et closing de gros contrats.

Une expérience dans le secteur de la Grande Distribution serait un plus.

PROFIL RECHERCHE :

- Doté d'un réel tempérament de chasseur, vous êtes tenace, curieux, autonome et vous souhaitez vous épanouir au sein d'une entreprise à l'esprit start-up et en croissance constante depuis sa création.
- Vous êtes ambitieux, proactif et force de proposition
- Vous aimez pitcher et négocier
- Vous avez une communication irréprochable (en interne et avec les clients)

Pour postuler, envoyez votre CV et lettre de motivation par mail à :

Recrutement@birds-company.com

Lieu : Marseille (1er)

