



Cœur Défense à Paris + Télétravail



6 mois à partir de septembre 2022



Temps plein

Sales & Business Developer

Dans le cadre de notre développement en France et bientôt à l'étranger, nous sommes à la recherche de notre nouvelle pépite en tant que tant que **Commercial & Business Developer**. Tu souhaites réaliser un **stage** où tu te sens utile, c'est par ici que ça se passe !

Qui sommes-nous ?

Immveo, c'est une startup dynamique basée **au cœur de La Défense à Paris**. Nous rendons accessible l'investissement immobilier locatif pour les jeunes actifs, investissement préféré des Français. Au travers de différents **services simplifiant la démarche d'investissement**, Immveo innove afin de transformer et digitaliser le marché de l'investissement locatif pour proposer un service clé en main optimisé et performant. Celui-ci est structuré autour de quatre différents pôles : la recherche, le financement, la rénovation et la gestion du bien.

Au travers de la mise en place d'une **plateforme SAAS** rendant le travail de l'agent immobilier plus simple et plus efficace, nous proposons une expérience de transaction repensée, optimisée et plus rapide. L'enjeu pour 2023 est **d'accélérer notre présence en France** et de **commercialiser notre plateforme SAAS** auprès des professionnels de l'immobilier afin de **multiplier par 10 le nombre d'agences clientes en 3 ans**.

Afin de soutenir notre croissance et de renforcer notre équipe, nous sommes à la recherche de notre prochain(e) **Commercial & Business Developer**. Tu participeras au développement de nos activités BtoB auprès des professionnels de l'immobilier.



Le Poste

Au sein d'Immveo...

- Tu mettras en place la **stratégies opérationnelle BtoB**
- Tu feras découvrir notre **plateforme collaborative** afin de la commercialiser **à nos clients BtoB** comme les agences immobilières
- Tu réaliseras les **livrables commerciaux** en lien avec notre pôle communication
- Tu qualifieras **nos cibles** en analysant leurs besoins
- Tu mettras en place des **événements type webinars**
- Tu mettras en place les **indicateurs de suivi** client et de **les mises à jour du CRM**
- Tu développeras en lien avec le CMO la **stratégie BtoB** comme les dossiers de commercialisation pour les partenaires, etc.
- Tu constitueras, avec le reste de l'équipe, la force commerciale et donc **l'interface essentielle entre nos clients et les différents services de la société**



Qui es-tu ?

- Tu suis actuellement une formation supérieure de niveau **Bac+4 ou Bac +5** type Ecole de commerce, Université ou équivalent.
- Tu cherches un **stage pour une durée de 6 mois à partir de septembre 2022.**
- Ta motivation, ton dynamisme et ton goût pour le challenge seront tes meilleures armes pour mener à bien tes missions.
- Le pack Office n'a plus de secret pour toi (Word, Excel, Powerpoint).
- Tu as une bonne aisance relationnelle, notamment au téléphone.
- Tu disposes de bonnes capacités rédactionnelles et un sens de la relation humaine.
- Ta motivation, ton dynamisme et ton goût pour le challenge seront tes meilleures armes pour mener à bien tes missions.

Avantages

- Intégrer **une équipe jeune et dynamique**
- Découvrir une **Proptech** ambitieuse et visionnaire
- Suivre **Le Catalyseur, acteur majeur de l'innovation à La Défense**
- Participer à l'écosystème de **l'innovation**
- Comprendre les rouages de **l'immobilier**
- S'investir dans **un projet qui a du sens**

Et

- **Transport** pris en charges à 50%
- **Télétravail** possible selon les missions
- **Package salarial** attractif

Tu es force de proposition et tu penses avoir
développement ? Alors n'attend plus...



le potentiel pour aider Immveo dans son
Rencontrons-nous !

Envoie ton CV + Ta motivation
recrutement@immveo.fr

Déroulement : 2 entretiens