



Paris La Défense + Télétravail



1 an 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 une **alternance** qui a du sens, 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 la démarche d'investissement plus simple et plus transparente, nous proposons une **expérience investisseur repensée**, plus efficace et plus rapide. L'enjeu pour 2023 est **d'accélérer notre présence en France** en ouvrant de nouvelles villes d'investissement afin de **doubler le nombre de projets réalisés**.

Afin de soutenir notre croissance et de renforcer notre équipe, nous sommes à la recherche de notre prochain(e) **Sales** pour le développement de nos activités auprès de nos clients.



Le Poste

Au sein d'Immveo...

- Tu mettras en place **la stratégie de gestion et de qualification des leads entrants** inbound et outbound
- Tu piloteras les **canaux de prospection**

- Tu suivras et analyseras des **indicateurs de ventes**
- Tu participeras, en lien avec le pôle communication, à l'élaboration des **livrables** pour nos clients
- Tu développeras en lien avec le CMO **la stratégie BtoB**
- Tu analyseras les données afin de **comprendre les enjeux du marché**
- Tu t'occuperas de la **tenue de notre CRM**
- Tu présenteras **Immveo** devant nos prospects
- Tu participeras à la **vente de notre service**
- 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**
- Tu mettras en place des **événements type Webinars**



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 une **alternance pour une durée d'1 an renouvelable à partir de septembre 2022.**
- 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.
- Tu as idéalement une première expérience réussie en Sales.
- Ta motivation, ton dynamisme et ton goût pour le challenge seront tes meilleures armes pour mener à bien tes missions.

Alors on est fait pour s'entendre !

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 le potentiel pour aider Immveo dans son développement ? Alors n'attend plus... Rencontrons-nous !



Envoie ton CV + Ta motivation
recrutement@immveo.fr

Déroulement : 2 entretiens

