



Touch & Sell est une startup française de 20 personnes. Notre credo ? Accompagner la transformation digitale des forces de vente grâce à notre solution SaaS qui réinvente le rendez-vous client en face à face. Forte de plusieurs milliers d'utilisateurs et d'une centaine de clients, notre solution innovante est utilisée par des entreprises de toutes tailles et tous secteurs pour améliorer leur performance commerciale.

Parmi nos références : Universal Music France, Colgate-Palmolive, Bouygues Immobilier, Reckitt Benckiser, Elior, Canal+ Régie etc.

Nous avons décidé d'étoffer notre équipe Sales afin d'accompagner notre croissance. Et pour cela, nous recherchons un **Business Development Executive (H/F) !**

✓ Votre mission

Au sein de l'équipe Sales, composée de 6 personnes, et directement rattaché au Chief Sales Officer (CSO), vous serez en charge de :

- Développer un portefeuille de clients en France
- Prospecter (prise de RDV + RDV) les sociétés des secteurs d'activité dont vous aurez la responsabilité
- Assurer les RDV pris par notre Téléprospectrice; et prendre en charge les Leads générés par le Marketing
- Piloter l'ensemble du cycle de vente de votre prospection jusqu'à la signature
- Assurer le reporting de votre activité et le suivi de votre pipe auprès du CSO

Vous pourrez vous appuyer sur une équipe soudée, réactive et sympathique, ainsi que sur les moyens financiers et matériels nécessaires à l'accomplissement de vos objectifs.

✓ Le profil idéal (We have a dream...)

De formation commerciale Bac +5 ou équivalent :

- Vous avez une première expérience de vente réussie de 2 à 5 ans : idéalement chez un éditeur de logiciels, ou dans la digital, ou dans la vente de solutions multi-interlocuteurs en cycles longs
- Vous êtes capable d'adresser les C-Levels
- Vous avez une appétence pour le digital, et pour le marketing et l'expérience en RDV
- L'expérience de l'utilisation d'une tablette en RDV serait un plus

Au-delà de vos compétences, vous souhaitez vous embarquer dans une aventure humaine pour laquelle vos qualités personnelles et votre potentiel feront la différence :

- Autonome
- Curieux
- Enthousiaste
- Esprit d'équipe
- Persévérant
- Rigoureux
- Tempérament de commercial chasseur

✓ Et nous, on vous propose quoi ?

- Une opportunité unique de développement personnel
- Une société de 20 personnes avec une forte croissance
- Une excellente ambiance de travail avec un responsable du bonheur qui accompagnera votre intégration !

Un environnement de travail (très) agréable :

- avec du matériel informatique performant (PC, Mac et tablettes dernier cri)
- du café et du thé à volonté pour booster la productivité
- une corbeille de fruits pour combattre l'hypoglycémie (on a du chocolat aussi...)

et surtout des collègues très sympas (ce qui est un vrai "plus" car les afterworks et déjeuners d'équipe mensuels font partie de la tradition chez nous !).

Poste en CDI, temps plein (35h), à pourvoir ASAP

Rémunération selon profil

Basé à Boulogne Billancourt (Ligne 9 - Billancourt)

Vous recherchez aujourd'hui un poste à responsabilité au sein d'une structure à taille humaine et en forte croissance ?

Envoyez votre candidature (CV+LM), par e-mail uniquement, à

Baptiste Gervais, Chief Sales Officer :

baptiste@touch-sell.com

NOS VALEURS

- ✓ La bienveillance guide notre action
- ✓ Nous sommes des particules complémentaires
- ✓ Ta curiosité au service du progrès
- ✓ La détermination conduit à la victoire
- ✓ Le partage et la bonne ambiance sont les piliers de notre esprit d'équipe
- ✓ Autonome et jamais seul

TÉMOIGNAGES

“ Touch & Sell, c'est avant tout une super aventure humaine ! Si vous souhaitez en plus pleinement participer au développement d'une application géniale pour les entreprises, c'est ici que ça se passe !... ”

Baptiste

“ Nous sommes une équipe de passionnés par la performance et l'excellence commerciale. Notre but est de fournir à tous les salariés d'une entreprise, commerciaux en première ligne, une solution mobile simple à prendre en main et rapide à mettre en place. Nous aidons quotidiennement nos clients à simplifier leur manière de présenter leur entreprise et ils nous permettent d'accélérer notre développement pour que l'on puisse agrandir la famille. ”

Guillaume R.

“ Je suis à l'écoute des clients et des agences partenaires, mon rôle est de les “chouchouter” et d'être leur “avocat” pour défendre leurs intérêts. Leur succès est le mien, nous travaillons ensemble pour une réussite commune. Travailler chez Touch & Sell c'est se lancer dans une belle aventure professionnelle et humaine, c'est travailler dans une équipe soudée qui veut aller toujours plus loin pour proposer le meilleur. ”

Cynthia