

FICHE DE POSTE GERERSEUL.COM / LEBONBAIL

Business Developer

A) l'entreprise

GERERSEUL est une plateforme SAAS 100% en ligne de gestion locative fournissant aux propriétaires bailleurs tous les services permettant de gérer eux-mêmes leurs biens en location.

Cet outil de gestion se veut simple, pratique et interactif. Grâce à son tableau de bord intuitif vous supervisez votre (ou vos) bien(s) immobilier(s), avec toutes les alertes emails nécessaires pour ne rien oublier. Il propose aussi des infos pratiques et une vaste bibliothèque de documents types disponibles immédiatement.

L'entreprise présente une forte accélération ces derniers mois et souhaite concrétiser sa position de leader.

B) La Mission

Rattaché(e) à l'équipe de direction, et en vous appuyant sur le savoir-faire et les contacts déjà établis, vous êtes en charge de développer notre portefeuille client :

- Prospecter et développer un portefeuille de clients,
- Convaincre rapidement de l'intérêt de notre offre vendue,
- Développement et mise en place de partenariats BtoB,
- Fidéliser les clients par vos qualités relationnelles,
- Participer aux événements où la société est présente : conférences, salons...,
- Assurer un reporting régulier de vos actions, des résultats acquis et proposer un plan de développement commercial « agressif » ,
- Votre performance commerciale vous permettra rapidement de bâtir votre propre équipe pour un déploiement sur la France,
- gestion d'équipe.

C) Profil recherché

Type d'emploi : CDI Temps plein

Expérience exigée :

- Business Development : 1 an
- Formation supérieure Commerciale et /ou technique
- Excellentes compétences dans la communication digitale
- Salaire : Fixe + primes
- Formation : Bac + 3
- Nos bureaux sont situés à Paris 9, quartier Saint Georges.

D) Processus de recrutement

- Envoyez un résumé par mail à p.chappey@gererseul.com ou contactez-nous sur LinkedIn.
- Entretien téléphonique avec un membre de l'équipe, suivi d'un ou plusieurs entretiens physiques avec les fondateurs.