

# DEVELOPPEUR COMMERCIAL H/F

**Date :** 15 juin 2020

La société HAPPY BABEES crée et gère des crèches inter-entreprises innovantes en Loire-Atlantique. Cette startup est lauréate du Réseau Entreprendre Atlantique. Son ambition fondamentale est de transformer la société en aidant chacun à s'épanouir. Comment ?

En implantant des crèches inter-entreprises, catalyseurs, sur leurs zones d'implantation, de bien-être, d'épanouissement et de richesse pour tous : enfants, parents, collaborateurs, entreprises.

Ce nouveau réseau a ouvert sa 1ère crèche de 36 berceaux à Saint-Herblain en 09/2018. Il ouvrira sa 2e crèche à côté du nouveau MIN à Rezé en 03/2021, et d'autres crèches en 2022 sur le territoire.

HAPPY BABEES étoffe son équipe et recrute donc son prochain collaborateur, stratégique pour accompagner la forte croissance de l'entreprise : un(e) Développeur/Développeuse Commercial(e).

## DESCRIPTION DU POSTE

Le/la Développeur/Développeuse Commercial(e) (h/f) prend en charge le développement commercial de l'entreprise

en étroite collaboration avec le dirigeant fondateur.

Le poste est à la proue du développement de l'entreprise sur son territoire et permet

de construire sa clientèle. La conquête de nouveaux clients s'accompagne d'une

construction de la relation client dans la durée.

Ses principales missions consistent à :

Prospecter les clients entreprises (principalement PME et professions libérales) et générer

de nouveaux leads (appels sortants, participation à des événements réseaux,...)

Réaliser les rendez-vous clients, qualifier les besoins, calibrer les offres, négocier et finaliser

les accords en s'appuyant sur l'aide du dirigeant Fidéliser son portefeuille clients Entreprises Gérer les appels entrants des familles, pour les aider à trouver une solution sur la crèche (obtention de l'accord de leur employeur) ou en-dehors

Mettre en place une stratégie et un plan d'actions commerciales en accord avec le dirigeant

Identifier et répondre à des appels d'offres éventuels Participer au développement de nouveaux projets

Ce poste, très terrain sur les 2 premières années, offre de belles opportunités d'évolution et la possibilité de façonner à moyen terme le développement futur de l'entreprise, en tant que bras droit du dirigeant.

## PROFIL RECHERCHÉ

De formation BTS / DUT Techniques de Commercialisation / Force de Vente / Négociation

Relation Client (ou diplôme équivalent), idéalement réalisée en alternance, vous avez au moins 3 années d'expérience en tant que développeur commercial terrain, dans la vente de prestations de services aux entreprises ou dans des

entreprises réputées pour la qualité de leur

formation interne à la fois à la téléprospection et à la vente terrain.

Une connaissance du secteur de la petite enfance n'est pas indispensable : un alignement et une sensibilité humaine

en phase avec le projet de l'entreprise le sont (recherche de l'épanouissement de l'autre, ancrage dans le développement durable).

Vous accomplissez votre mission en grande autonomie, avec des points de pilotage hebdomadaires. Des points

téléphoniques quotidiens sont possibles à votre demande. Pragmatique, fiable, organisé(e), à l'écoute et avec l'esprit

d'initiative, vous obtenez de bons résultats commerciaux en respectant vos prospects et clients et en incarnant les valeurs de l'entreprise (intégrité, bienveillance, exigence, créativité). Vous prenez plaisir à professionnaliser au fur et à

mesure la fonction dans l'entreprise (mise en place en cours d'un CRM, recrutement d'un

stagiaire Webmarketing,...).

Cette aventure entrepreneuriale dans une entreprise très humaine vous tente ? Une expérience enrichissante et innovante vous attend !