

Sales BtoB

« Augmenter le chiffre d'affaire en vendant des leads aux écoles du supérieur. Et automatiser le processus de vente pour réduire le coût lié aux actions de vente »



IMPALA, QU'EST-CE DONC ?



Chez Impala, nous avons une mission commune : aider chaque jeune à trouver le métier et la formation qui lui correspondent. Chez Impala, nous avons tous fait le même constat, le constat d'un monde du travail en train de changer radicalement. De nouveaux métiers, des nouvelles formations, et des jeunes de plus en plus exigeants.

Et pourtant, l'anxiété face à l'orientation n'a fait qu'augmenter. Les méthodes actuelles ne fonctionnent plus et les outils d'orientation sont devenus aussi chers qu'inefficaces. L'état d'esprit n'a pas changé depuis les 50 dernières années.

Pourtant, nous sommes convaincus qu'avec de la motivation et une bonne compréhension des métiers et des chemins pour y accéder, chacun peut trouver ce qui lui correspond mieux. Voilà ce sur quoi nous travaillons chez Impala, et nous nous y donnons vraiment corps et âme.

Et concrètement ? Nous avons construit une plateforme web qui permette à chaque jeune de s'ouvrir l'esprit en découvrant des métiers, de se fixer des objectifs et de comprendre le meilleur plan d'action pour y arriver.

Pour mieux comprendre, [essaye l'app !](#)

A PROPOS DE L'ENVIRONNEMENT DE TRAVAIL

- Un lieu hyper dynamique au coeur du Sentier à Paris, avec d'autres grosses startups (Bayes Impact, Jam, Fluicity, Hello Tomorrow) pour échanger, s'améliorer.
- Une équipe flexible, composée de A players multi-disciplinaires.
- Un challenge permanent pour créer ce qui n'existe nulle part ailleurs.
- L'utilisation de technologies de l'état de l'art.
- Des bonnes blagues, des bières, des bonbons, et des smoothies H24.
- Des messages adorables de lycéens qui nous remercient de les avoir aidés à trouver le métier de leur rêve.
- Une équipe de choc dont un ancien footballeur américain hyper musclé / développeur.
- Une évolution professionnelle et une montée en compétences à 250km/h.
- Un salaire compétitif et en accord avec ton profil et tes compétences.

LA CULTURE D'ENTREPRISE

- Tu es ouvert(e) d'esprit, curieux(se)(x) et tu aimes apprendre des autres.
- Tu as une insatiable envie d'apprendre et tu ne t'arrêteras que quand tu seras le meilleur.
- Tu sais que la rigueur et la créativité transforment les rêves en projets.
- Tu es capable de recevoir des critiques et de les remettre en question.
- Tu es force de proposition, pragmatique et as une vision claire de ce que tu fais.
- Tu es passionné(e), engagé(e) et prêt(e) à te battre avec nous pour aider les jeunes à trouver leur voie.
- Tu es autonome et proactif et tu aimes la liberté.
- Tu es créatif(ve) et motivé(e) pour repenser les modèles existants.
- Tu n'as pas peur de discuter avec un client, tout en donnant des conseils d'orientation à un lycéen, le tout en réunion avec un investisseur.
- Tu veux sauver le monde et tu es persuadé(e) que la meilleure solution c'est la révolution de l'éducation.

TA MISSION

- Sourcer de nouveaux prospects en ligne ou sur des salons et événements
- Transformer les prospects en clients
- Transformer les POCs en vrais contrats
- Automatiser le process de vente en identifiant les spécificités des différents clients d'Impala

PROFIL RECHERCHE

Expérience :

- 2-3 ans d'expérience en vente BtoB minimum

Softskills :

- Success Spirit : Tu ne veux pas seulement réussir, tu veux être le meilleur
- Endurant : La compétence maîtresse des meilleurs vendeurs
- Autonome : C'est un des maîtres mots chez Impala, chacun gère son temps comme il le souhaite
- Curieux : La clef pour devenir le meilleur, c'est de savoir qu'on ne sait rien et de toujours vouloir tout connaître
- Rigoureux : On ne peut gérer des centaines de clients sans savoir s'organiser
- Data-driven : les chiffres nous apprennent beaucoup si on sait les lire et les comprendre, si tu veux apprendre vite, il te faudra manier les données avec aisance
- Analytique : tu réfléchis vite et tu décides vite
- Execute fast : Faire les choses, c'est bien, faire les choses vite, c'est mieux

Hardskills :

- Vente transactionnelle BtoB
- Vente relationship based BtoB
- Anglais : bon niveau
- Cold-emailing

Petits plus :

- Si tu as déjà travaillé en startup
- Si tu as déjà travaillé dans le secteur de l'enseignement supérieur
- Si tu maîtrises un ou plusieurs CRMs
- Si tu es souriant

MODALITES

Type de Contrat : CDI

Lieu : Liberté Living Lab dans le Sentier (Paris 2^{ème})

Rémunération : En fonction du profil 20-30K€ Fixe et le double en variable

Comment postuler : répons à ce court formulaire <https://learn2launch.typeform.com/to/Afiwd6> nous te recontacterons bientôt !