



Chargé(e) de développement commercial

CDI, Paris 15e

Pour démarrage ASAP

A propos de l'entreprise

Vous avez sans doute déjà entendu des jeunes parents autour de vous évoquer la "galère" de trouver une place en crèche? Aujourd'hui, c'est en effet un vrai défi pour de nombreuses familles - c'est un terrain de jeu unique pour innover.

Voilà donc la vocation de 1,2,3 Crèche !.

1,2,3 Crèche ! est un intermédiaire entre des crèches privées partenaires, les parents et leurs employeurs - nous permettons à des familles d'accéder à des crèches privées, en les conseillant et en accompagnant leurs employeurs (TPE et PME) dans la réservation de places de crèches pour leurs salariés.

Créée début 2017, 1,2,3 Crèche ! a su conquérir de nombreuses entreprises, et recherche aujourd'hui de nouveaux talents pour accélérer dans son développement commercial : si vous avez l'esprit d'un chasseur, que vous cherchez un métier qui a du sens et rejoindre une équipe jeune et bienveillante, ce poste est fait pour vous !

Qu'entendons-nous par développement commercial? Challenge, relation client, négociation ... De l'évaluation du besoin d'une entreprise à la réservation effective d'une place en crèche dans son réseau de crèches privées, vous contribuerez à continuer de faire de 1,2,3 Crèche ! l'interlocuteur de référence de l'employeur pour aider les parents salariés.

Vous devrez sortir du lot: en faisant preuve de prise d'initiative et de créativité, vous mettez à profit votre dynamisme et votre enthousiasme pour créer des relations uniques avec vos clients !

Soyez innovant et audacieux, aidez des parents au quotidien, changez les esprits dans les entreprises - prenez part à une aventure entrepreneuriale qui fait réellement bouger les choses !

Votre rôle

Par votre bonne humeur, votre pédagogie et votre persévérance, vous développez le portefeuille de clients TPE et PME, à Paris et en Ile-de-France, en assurant la construction d'une relation pérenne et en accompagnant la mise en place du service 1,2,3 Crèche ! dans les entreprises.

Vous ferez partie du Pôle Entreprise, aujourd'hui constitué de deux personnes, qui assureront votre formation.

- Prospection de clients entreprises
 - Identifier des entreprises qualifiées sur une certaine zone géographique, ainsi que les contacts décisionnaires au sein de l'entreprise ;
 - Contacter ces entreprises par différents canaux (phoning, mailing, salons, événements...) et les sensibiliser au sujet de la réservation de places en crèche pour leurs collaborateurs ;
 - Créer une relation privilégiée avec les entreprises afin de mettre en place un partenariat dans la durée et conclure des réservations de places de crèche pour leurs salariés sur plusieurs années;

- Gestion du compte client
 - Assurer le déploiement de la politique de réservation de berceaux dans l'entreprise (communication interne, sélection des parents, accompagnement des parents, etc.)
 - Être le point de contact privilégié du client pour répondre à toutes ses interrogations, dans une optique de relation longue durée et de faire évoluer le chiffre d'affaire.

Des objectifs de prospection (volume, qualité) et de vente seront fixés tous les mois pour l'ensemble de l'équipe, à vous de définir votre stratégie d'équipe pour les atteindre !

Vos motivations

- Vous êtes motivé(e) par un job qui a du sens: **l'amélioration du quotidien de jeunes parents actifs**, et l'accès pour les enfants à un cadre idéal pour s'éveiller et grandir.
- Vous avez envie de **faire bouger les choses en matière de parentalité**, de bien-être en entreprise et d'égalité professionnelle entre les femmes et les hommes.
- Vous aimez **challenger des entreprises**, remettre en question leurs "a priori", et vous battre pour faire gagner vos idées. Nous avons besoin d'un(e) vrai(e) "**business developer**", qui a de l'énergie à revendre, et qui sait être perspicace !

- Vous aimez l'**entrepreneuriat** et avez envie d'être **acteur(actrice)** dans le **développement d'une jeune entreprise**. Nous attendons une personne proactive, qui partage son retour d'expérience et est force de proposition pour améliorer la démarche commerciale.
- Vous êtes **souriant(e)**, avec un grand sens relationnel et vous recherchez l'excellence !
- Vous recherchez un cadre de travail stimulant, avec des challenges au quotidien, le tout empreint de bienveillance.

Profil

- Diplômé(e) d'une école de commerce ou titulaire d'un bac +3 en rapport avec les métiers de la vente et de la négociation;
- Première expérience en développement commercial (stage ou emploi) intéressante.

En pratique

- Démarrage ASAP
- CDI - Statut cadre
- Les bureaux de 1,2,3 Crèche ! sont situés dans le 15e arrondissement de Paris (métro Duplex).
- Téléphone - Ordinateur
- Rémunération fixe et variable
- Mutuelle et prévoyance de qualité

Si cette offre vous intéresse, merci de faire parvenir votre CV à laetitia@123creche.com.

Site internet : www.123creche.com