



Recrute ses futurs talents !

Avant-vente technique SaaS BtoB

Localisation	19 boulevard Poissonnière 75002 Paris
Contrat	CDI
Début du contrat	Dès que possible
Expérience	3 - 7 ans
Salaire	A négocier
Modalité de travail	Temps complet, mixte présentiel et télétravail

Sitowie, une jeune pousse qui bouleverse les codes de la construction

Sitowie est une start-up hébergée au WAI et au sein de la foncière KEYS Reim. Notre équipe dynamique et pluridisciplinaire d'une dizaine de personnes est spécialisée dans la durabilité des bâtiments. Nous simulons le vieillissement des bâtiments pour optimiser leur rentabilité et leurs performances environnementales. Nous développons une plateforme SaaS Predibat dédiée aux foncières et bailleurs publics et privés, grâce à laquelle ils peuvent optimiser leurs budgets et plans pluriannuels de travaux.

Sitowie a été labellisée Deeptech et fait partie du réseau de la Greentech et French PropTech. Vous l'aurez compris, nous sommes dans la tech.

Description du poste et missions

Votre mission est d'appuyer les commerciaux et le marketing dans le processus de vente. Vous travaillez également étroitement avec le pôle produit. Vos missions sont les suivantes :

- Comprendre les besoins et les problématiques techniques et métiers des prospects et ou des clients,
- Créer et adapter les contenus de présentations et les démonstrations produits au contexte du prospect et/ou du client,
- Répondre aux objections techniques et métiers lors des interventions,
- Améliorer et faire la qualification technique de nos prospects,
- Faire de vieille technique et concurrentielle, positionner les avantages des solutions Sitowie sur la compétition.
- Réalisation de POC (Proof of Concept) pour nos clients/prospects : récupération et intégration des données prospects/clients dans les environnements de démo, préparation des environnements de démo en intégrant les données clients/prospects, construction de la présentation des résultats, présentation des résultats et renseignement du CRM.
- Réalisation de pilote pour nos clients/prospects : réaliser ou supporter l'installation des solutions Sitowie, former le prospect aux solutions Sitowie, réaliser le suivi des installations et le bon déroulement du Pilote, communiquer auprès du prospect les actions menées lors du Pilote, communiquer l'état d'avancement du Pilote au Management Sitowie.

Profil recherché

Vous avez une bonne connaissance des outils et du vocabulaire SaaS (cloud, on-premise, API, release, version, mise à jour). Vous avez une culture « produit » ainsi qu'une expérience de QA. Vous avez des connaissances en ingénierie de la construction (méthode de conception, matériaux ou aspects opérationnels associés). Vous maîtrisez un CRM, de préférence Hubspot. Vous avez déjà participé à des ventes complexes BtoB.

Vous avez envie de faire décoller le chiffre d'affaires de l'entreprise. Vous vous exprimez et présentez bien. Vous avez un très bon relationnel. Vous êtes fiable, proactif, rigoureux, synthétique et pugnace. Vous savez percevoir et remonter les besoins du terrain. Vous avez de belles capacités pour analyser les problèmes et trouver des solutions. Vous savez vous adapter. Vous savez travailler en équipe, vous organiser et gérer les priorités. Vous avez envie de participer à l'aventure.

Perspectives d'évolution

- Participer à l'ouverture de nouveaux marchés
- Participer à l'élaboration de nouvelles offres
- Prendre part à l'élaboration et la commercialisation des nouveaux produits

Candidatez à recrutement@sitowie.fr