



Recrute ses futurs talents !

## Commercial SaaS BtoB

|                     |  |
|---------------------|--|
| Localisation        | 19 boulevard Poissonnière 75002 Paris          |
| Contrat             | CDI  |
| Début du contrat    | Dès que possible                               |
| Expérience          | 5-7 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

En lien avec la CEO (actuelle directrice commerciale), votre mission est de développer le chiffre d'affaires de l'entreprise. Vous travaillez en lien avec les pôles produit et marketing. Vos missions sont les suivantes :

- Reprendre et développer les comptes clients actuels,
- Faire grandir notre pipe commerciale, signer de nouveaux comptes,
- Participer à des salons et des rencontres professionnelles,
- Faire remonter les besoins clients du terrain jusqu'au pôle produit,
- Participer à l'élaboration de nos offres commerciales.

### Profil recherché

Vous avez une connaissance du marché de l'immobilier, des bailleurs et des foncières. Vous maîtrisez un CRM, de préférence Hubspot. Vous avez déjà réalisé des ventes complexes BtoB. Vous savez et aimez closer. Vous avez déjà travaillé dans le secteur public et en connaissez les rouages.

Vous avez envie de faire décoller le chiffre d'affaires de l'entreprise. Vous vous exprimez et présentez bien. Vous êtes proactif, rigoureux, synthétique et pugnace. Vous savez remonter les besoins du terrain. Vous savez vous adapter. Vous savez travailler en équipe et avez une appétence pour les nouvelles technologies. Vous avez envie de participer à l'aventure.

### Perspectives d'évolution

- Responsable de l'ouverture de nouveaux marchés
- Création et management d'une équipe de technico-commerciaux
- Elaboration de nouvelles offres
- Gestion de la commercialisation des nouveaux produits

Candidatez à [recrutement@sitowie.fr](mailto:recrutement@sitowie.fr)