



Recrute ses futurs talents !

Business Developer // Commercial

Localisation	24 rue des capucines 75001 Paris
Contrat	CDI
Début du contrat	Dès que possible
Salaire	Suivant profil
Niveau de qualification	Bac+5 avec 3/5 d'expérience
Modalité de travail	Un mixte télétravail et présentiel

Sitowie, une start-up qui fait bouger les lignes pour un immobilier plus durable et rentable

Depuis 2018, Sitowie accompagne les décideurs immobiliers des secteurs public et privé dans la gestion durable des bâtiments, pour davantage de rentabilité, moins d'émission de carbone, de consommation d'énergie et une meilleure résilience énergétique.

Grâce à Predibat, notre plateforme SaaS innovante qui utilise des algorithmes d'intelligence artificielle et de l'open data, nos clients peuvent connaître leur parc immobilier et son état de santé, programmer et suivre les travaux en évaluant leur impact CO2, anticiper la dégradation des matériaux et les risques géographiques, définir et gérer les budgets de maintenance, prioriser les investissements.

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.

Nous sommes convaincus qu'il est possible d'allier rentabilité et développement durable. Nous contribuons activement à la transition écologique dans le secteur le plus émissif et fort émetteur de CO2.

Culture d'équipe

Vous rejoindrez une équipe pluridisciplinaire, à la fois pointue dans son domaine et animée par un esprit d'entraide, de partage et de bienveillance. Avec des valeurs et une orientation résultats telle une équipe de sport. Chacun contribue à trouver des solutions et gère son activité en conciliant autonomie et transparence. Des moments de convivialité et de teambuilding sont régulièrement organisés. Pour entrer dans les détails, c'est par ici que ça se passe : <https://sitowie.fr/>

Descriptif du poste :

Afin d'accompagner notre croissance, nous sommes à la recherche d'un (super) Business Developer. Vos missions seront les suivantes :

- Développer les comptes en lien avec l'actuel Responsable Commercial
- Faire grandir notre pipe commercial, signer de nouveaux comptes,
- Qualifier les prospects et définir leurs besoins
- Suivre les clients et assurer leur satisfaction une fois les contrats signés
- Participer à l'élaboration de notre stratégie commerciale
- Travailler avec l'ensemble des pôles de Sitowie (science, dev, marketing, etc.) pour faire remonter les besoins clients du terrain jusqu'au pôle produit,
- Participer aux événements de nos clients
- Participer à des salons et à des rencontres professionnelles.

Profil :

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 autant « closer » que suivre vos clients sur le long terme. 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 avez un excellent niveau d'anglais. 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

Avantages :

Un mixte télétravail / présentiel : nous sommes passés sur une approche hybride du travail avec 2 jours de télétravail et 3 jours en présentiel par semaine. L'équipe est présente le mercredi sur site pour déjeuner ensemble mais aussi faire les démonstrations et les rétrospectives.

- Couverture médicale
- 50% de l'abonnement Navigo
- BSPCE possible

Pourquoi rejoindre Sitowie ?

Vous souhaitez vous investir dans une société à la pointe de la technologie, qui participe à la transition écologique dans l'un des secteurs les plus polluants.

Vous avez envie de collaborer avec une équipe pluridisciplinaire, et notamment un pôle scientifique et un pôle logiciel, pour contribuer à la croissance d'une entreprise à taille humaine, où vous pourrez faire vos preuves et monter rapidement en compétences et en responsabilités.

Bref, vous avez envie de participer à une belle aventure.

Candidatez :
Envoyez-nous votre cv à recrutement@sitowie.fr