



OFFRE DE CDI - BUSINESS DEVELOPER

Vous souhaitez faire de la prospection commerciale ?

Vous avez envie de travailler au sein d'une start-up dynamique, issue de la recherche et qui s'investit pour l'environnement ?

PRÉSENTATION

Créée en 2019, Sol &co est une **start-up spécialisée dans l'évaluation de la qualité des sols dans l'aménagement du territoire.**

Sa principale activité est la réalisation de diagnostics agropédologiques et d'inventaires biologiques des sols urbains. Deux activités connexes sont également réalisées : des sessions de formations professionnelles ainsi que des ateliers d'animation et de sensibilisation (scolaire et grand public).

Son public cible : les collectivités territoriales (services urbanisme et espaces verts), les acteurs de la maîtrise d'œuvre (architectes, urbanistes, paysagistes) ainsi que certains industriels (dans le domaine de l'énergie notamment).

DESCRIPTION DU POSTE

Vous intégrerez Sol &co en tant que **business developer** et aurez la charge de la **prospection commerciale auprès des acteurs de l'aménagement du territoire.**

Après vous être familiarisé.e avec l'offre proposée par Sol &co et le marché à adresser, vous prendrez en charge **l'identification de prospects, la présentation et la démonstration de l'offre** ainsi que **la relation client**, tout en respectant des **objectifs de closing** qui vous seront précisés en amont. Cette mission de prospection commerciale sera complétée par du temps de **reporting** : mise en place et évaluation d'indicateurs clés de performance (KPIs).

Hiérarchiquement, vous serez sous la responsabilité directe d'Anne Blanchart, Présidente de Sol &co.

PROFIL ET COMPÉTENCES RECHERCHÉS

Compte tenu des missions qui vous seront confiées, le profil recherché est celui d'**un.e diplômé.e d'école de commerce**. Une première expérience professionnelle significative et justifiable en poste similaire sera fortement appréciée.

Motivé.e, créatif.ve et persuasif.ve, vous serez capable d'adaptation et saurez vous familiariser rapidement avec l'offre ainsi que le marché considéré. Vous témoignerez d'une écoute active, d'une empathie et d'une communication claire et aisée en public (rendez-vous commerciaux, salons, etc.). Capable d'analyse et de pilotage de projets, vous témoignerez également d'une forte connaissance des techniques de vente. Rigueur et organisation seront essentielles.

Capable de travailler en autonomie, vous serez aussi amené.e à collaborer avec une équipe déjà constituée. Des qualités de synthèse seront appréciées, ainsi que le fait d'être titulaire du Permis B.

Enfin, vous serez conscient.e d'intégrer une start-up évoluant par phases et au sein d'un écosystème en lien avec la création et l'accélération d'entreprises. A ce titre, un esprit d'initiative et un attrait pour l'innovation sont également recherchés. De manière plus générale, vous serez sensible aux valeurs portées par Sol &co : respect, rigueur, intégrité, honnêteté et partage.

DURÉE DU CONTRAT, LOCALISATION DU POSTE ET RÉMUNÉRATION

Le contrat proposé est un **contrat à durée indéterminée** (CDI).

Le **salaires brut mensuel** sera fixé selon le profil et l'expérience du business developer et une part variable sera attribuée sur objectifs atteints.

La prise de poste se fera **dès septembre 2022**.

Le **poste est localisé** dans les locaux de Sol &co, situés au 5 rue Jacques Villermaux à Nancy. Des déplacements occasionnels seront à prévoir, en Région et en France.

En intégrant Sol &co, vous bénéficierez de la mise en place d'une mutuelle et d'une prévoyance.

Si vous êtes intéressé(e), **merci de faire parvenir votre candidature** (CV et lettre de motivation) **avant le 15 septembre 2022** à **Anne Blanchart** (anne.blanchart@sol-et-co.fr) en mentionnant dans l'objet du mail « candidature pour le poste de business developer ».

Les candidat.es retenu.es devront par la suite se tenir disponibles en prévision d'un entretien.