



Chargé·e de développement commercial H/F

Lieu : Lyon ou région lyonnaise - Télétravail possible

40 000 € - 50 000 € /an - Temps plein CDI

Cadre Bac +5 (Souhaité) - Permis B (Obligatoire)

Description de l'entreprise :

- Nom de l'enseigne : DJANGO MESH – BIP POP
- Secteur d'activité : PORTAILS INTERNET

Présentation : Dans un contexte social où les familles vivent à plus de 300km de leurs parents âgés et où 85% des aînés souhaitent continuer à vivre le plus longtemps possible à domicile, Django Mesh répond à l'évolution de ces tendances et apporte une solution d'aide au maintien de la vie à domicile des plus âgés par un lien social sécurisé et coordonné par les collectivités. Django Mesh, Société Coopérative d'Intérêt Collectif (SCIC) développe, commercialise et déploie auprès de collectivités le produit Bip Pop, un portail numérique de coordination des solidarités locales qui accompagne les territoires dans la lutte contre l'isolement. Les plateformes Bip Pop sont vendues sous forme d'abonnement en marque blanche aux collectivités pour permettre à leurs administrés et aux associations du territoire de répondre, par des actions de soutien bénévole, à des besoins identifiés autour de deux sujets clés : La mobilité des personnes isolées et le maintien à domicile des personnes en perte d'autonomie. Ces services BtoBtoC s'appuient sur l'alliance d'équipes physiques qualifiées (Lyon, Paris, Compiègne) et de solutions digitales intégrées.

Aujourd'hui, 1000 communes, 7 régions et 10 départements, ainsi que de nombreux villages et communautés de communes ont adopté Bip Pop. Vous pouvez consulter des témoignages d'utilisateurs sur notre site internet, comme par exemple celui-ci

: <https://www.bippop.com/actualites/entretien-avec-marc-pechoux-maire-de-trevoux>

Bip Pop est lauréat de la Fondation la France s'Engage, La Grande Cause Territoires de Make.org, Ashoka et du Laboratoire de la Mobilité Inclusive. Elle a également reçu le prix Impact Nord Innovation et est accompagnée en 2022 par Ronalpia dans le cadre de la FFE.

Description du poste :

Dans un contexte de croissance significative, nous amorçons un changement d'échelle et recrutons un(e) chargé·e de développement commercial – cycles longs pour accompagner notre développement. Placé(e) sous la responsabilité de la Directrice Fondatrice, vous serez en charge de :

- Développer les ventes de plateformes : votre principale mission est de participer à la croissance de l'entreprise dans le cadre d'une stratégie commerciale validée, vous définissez vos cibles clients et assurez le processus global de vente (ventes 6 mois - 1 an),
- Assurer le déploiement des solutions chez les clients/partenaires, les suivre et fidéliser sur le long terme : pour cela vous encadrez une équipe d'agents de développement territoriaux qui lancent et accompagnent les dynamiques sur les territoires.

Vous assurez les principales missions suivantes :

- Participer à la définition et à la mise en œuvre de la stratégie de développement en lien étroit avec les associés fondateurs, pour cela, vous dressez un état des lieux des attentes et enjeux des collectivités et des territoires et programmez un plan de développement opérationnel,
- Promouvoir et commercialiser Bip Pop auprès des collectivités (départements, communautés de communes, communautés d'agglomérations), en prospectant et sensibilisant les clients potentiels par téléphone et en allant à la rencontre des décideurs (présidents de départements, directeurs de cabinets, présidents & vice-présidents en charge de l'action sociale, élus ...),
- Accompagner, une fois les partenariats signés, le déploiement de la solution chez le partenaire en mode projet (quand celui-ci en fait la demande), encadrer et piloter une petite équipe d'agents de développement, basée sur les territoires, qui animent la dynamique Bip Pop au sein d'un portefeuille de clients et suivent leur satisfaction,
- Suivre et fidéliser votre portefeuille clients sur le moyen/long terme; Contribuer activement à la vie de l'entreprise, à la création de valeur, aux évolutions du produit et au développement de nos actions et de notre visibilité.

Profil

De formation bac+4/5 (école de commerce, IAE, IEP ...), vous avez une conception du développement qui inclue le déploiement des solutions chez le client, à mi chemin entre le commercial et le consulting, vous justifiez d'une première expérience probante de la gestion d'un portefeuille B2B et vous réunissez les atouts suivants : organisation et rigueur, qualités rédactionnelles, réactivité, compétence « accompagnement/ conseil », sens du service client, diplomatie, excellent sens relationnel avec différents types d'acteurs dont certains de haut niveau, goût pour les contacts B2B et la détection de besoins chez les clients existants, intérêt pour l'actualité socio-économique, bon niveau général et envie de créer de la valeur pour l'entreprise. La compréhension de la logique « territoire » et la connaissance de la cible collectivités publiques est un plus.

Vous êtes motivé(e) par le challenge Bip Pop : intégrer une Scic en plein développement, porteuse d'un projet sociétal fort et soutenue dans son développement par des partenaires de renom. Conditions : Poste en CDI / Statut cadre, Fixe à partir de 40k€ + Variable, marge d'évolution possible à 12 mois, Poste localisé à Lyon. Déplacements à prévoir. Véhicule de fonction, PC portable, abonnement tel + smartphone, RTT.

- Temps de travail : Temps plein
- Fourchette de salaire : 40 - 50 K€
- Date de prise de poste envisagée : Dès que possible

Modalités de candidature :

- Email de réception des candidatures : anneguenand@bippop.com
- CV + Lettre de motivation obligatoire : Oui