

Offre de stage ou alternance

Business developers (2 postes ouverts – alternance ou stage)

Qui sommes-nous ?

Basée à Lyon (3^e), Abraxio est une startup qui développe un logiciel innovant pour transformer le quotidien des directions informatiques (DSI).

Sur toutes les dimensions du management (suivi des budgets, des projets, des équipes, des fournisseurs), la plateforme Abraxio permet aux directeurs et responsables informatiques et à leurs équipes de gérer efficacement l'activité, de la piloter en temps réel et de mieux la communiquer pour la valoriser.

La solution est plébiscitée par ses clients utilisateurs qui reconnaissent qu'il y a « un avant et un après Abraxio » et s'impose comme une référence.

Descriptif du poste

Au sein de notre équipe, vous travaillerez au cœur de la Direction Commerciale. Votre objectif sera d'accélérer le développement business en soutenant l'effort d'acquisition de nouveaux prospects et clients.

Après un onboarding complet à notre solution ainsi qu'à notre stratégie et à nos process commerciaux, vous serez en charge des missions suivantes :

- **Sourcer et identifier de nouveaux leads** (scraping, moteurs de recherche) pour alimenter nos cycles de découverte Marketing/communication ; nos interlocuteurs cibles sont des DSI, responsables informatiques, managers d'équipe, etc.
- **Etendre et maintenir en qualité la base de prospects CRM et assurer la remontée des actions** : multiplier les personas cibles par entreprise, mettre à jour les coordonnées et autres informations clés, suivre et faire avancer les actions menées
- **Prospecter en direct les leads identifiés comme « chauds »** par notre équipe Marketing (mail + phoning) en vue de prise de rendez-vous qualifiés ou d'inscriptions à nos événements
- **Contribuer au suivi des affaires en cours** : participer à des entretiens de découverte et de vente en visio, participer à des séances d'on-boarding de nouveaux clients
- **Contribuer à l'optimisation des processus de vente** avec les équipes Marketing & Sales
- **À moyen terme : prendre en charge le cycle complet de vente** de certaines affaires

Profil recherché

Ce poste est fait pour vous si...

- Vous êtes issu(e) d'une formation commerciale de 4/5^e année, à la recherche de votre stage ou alternance de fin d'études
- Vous avez une appétence pour la vente dans un environnement tech d'éditeur SaaS, orienté BtoB
- Décrocher votre téléphone ne vous fait pas peur et vous êtes à l'aise à l'oral
- Vous maîtrisez la base des techniques de vente et souhaitez apprendre, évoluer et vous frotter aux clients

Au delà des compétences, nous recherchons :

- une personne enthousiaste, engagée et curieuse, force de proposition.
- vous faites preuve de vivacité d'esprit et n'avez pas peur de vous frotter au client
- vous êtes agile, débrouillard(e), organisé(e), vous aimez en découvrir le plus possible et n'hésitez pas à poser des questions, vous former et vous informer
- vous êtes orienté(e) performance, analyse et optimisation
- vous aimez travailler en équipe mais êtes capable d'avancer en autonomie
- vous avez envie de faire vos preuves pour prendre des responsabilités dans une équipe en pleine croissance

Les bénéfices à nous rejoindre

- Vous intégrez une startup ambitieuse et en pleine croissance aux côtés de professionnels chevronnés qui auront à cœur de partager leur expérience et de vous faire grandir, de vous permettre de développer vos connaissances et de mettre à profit vos compétences
- Vous avez un vrai rôle à jouer dans le développement de l'entreprise; chaque action compte et est utile, ce qui donne beaucoup de sens à votre quotidien
- Vous évoluez dans un environnement de travail jeune, stimulant et dynamique au sein du Hub 612, incubateur de startups (Lyon 3 proche Part-Dieu | beaucoup d'alter egos stagiaires ou alternants| café et thé à volonté 😊) et nous sommes ouverts au télétravail partiel
- Abraxio va beaucoup grandir cette année ; l'alternance est la meilleure porte d'entrée vers un CDI, avec des challenges et des perspectives d'évolutions rapides à la clé

Déroulement des entretiens

Envoi CV + mail de motivation

Entretien en visio, puis RDV au Hub612 (Lyon 3) pour rencontre avec l'équipe

Poste à pourvoir dès que possible entre février et mars 2022, pour une durée minimale de 6 mois

Pour candidater, ou pour plus d'informations

adrien@abraxio.com

À propos d'Abraxio

Ancrée dans le quotidien des DSI, Abraxio est la plateforme de référence pour gérer, piloter et valoriser l'impact des directions informatiques au service des organisations. Abraxio est une solution clés en main 100 % affinitaire développée par d'anciens DSI pour les décideurs informatiques des PME-ETI et institutions publiques, et leurs équipes. En leur permettant de manager en temps réel leur activité dans toutes ses composantes – budget, projets, fournisseurs, équipes – Abraxio les soulage dans leurs missions quotidiennes, accroît leur performance et facilite la collaboration avec toutes les parties prenantes.

Reconnu pour la pertinence et la solidité de son modèle, porté par une forte dynamique de croissance, Abraxio bénéficie du soutien de l'écosystème entrepreneurial français et notamment de la French Tech, de BPI France et du réseau Entreprendre.