

Tu as le goût du challenge et tu souhaites intégrer une Fintech en forte croissance pour participer à son développement ? Cette offre est pour toi ! Nous recherchons un profil commercial en alternance ou en stage pour participer à la vente de notre plateforme digitale (Saas)

atometrics en quelques mots

- **Une ambition** : rendre accessible l'information économique sur le secteur des petites entreprises françaises et devenir la référence en la matière
- **Un produit** : une plateforme web qui agrège des données économiques (financières, transactionnelles, marché...) et les restitue sous une forme utilisable et compréhensible.
- **Une équipe à taille humaine** : 10 personnes réparties entre un pôle technique, un pôle data et un pôle business développement.
- **Des clients identifiés** : notre plateforme s'adresse aux partenaires des petites entreprises : banques, experts-comptables, centres de gestion, collectivités et organismes publics.
- **Un modèle rentable** : autofinancés, croissance annuelle moyenne du chiffre d'affaires : 60%

Quel sera ton rôle ?

En relation directe avec les prospects et clients, ton rôle est de développer les ventes de notre plateforme auprès des prospects !

Tes missions :

- Tu appliqueras notre plan d'action commercial :
 - o Identification et qualification des prospects
 - o Prise de contact
 - o Démonstration de la plateforme et signature des contrats
- Tu réaliseras le suivi et l'analyse des actions commerciales avec l'équipe Business Development
- **Tu prendras des initiatives** ce sont ta capacité à entreprendre et tes prises d'initiatives qui définiront les caractéristiques exactes de ton poste et de ton évolution dans l'entreprise.

Ton profil:

- Tu as une expérience de vente dans le BtoB ou une formation commerciale
- Tu es autonome sur tout le cycle de vente : de la prospection à la fidélisation client
- Tu es organisé, réactif et assures un service de qualité auprès de clients exigeants
- Tu connais le domaine des logiciels Saas et/ou as des notions d'économie/finance
- Tu es enthousiaste, as envie d'apprendre et de réussir individuellement et collectivement

Conditions contractuelles :

- Localisation : Paris 8^e
- Contrat : Stage ou Alternance (début dès que possible)
- Rémunération : selon profil et expérience
- Télétravail en partie possible

Tu penses que ce poste est pour toi ? Écris à recrutement@atometrics.com

Processus de recrutement :

1. Prise de contact avec un membre de l'équipe Business Development (15min)
2. Session de test avec mise en situation (1h)
3. Entretien avec l'un des co-fondateurs (30mn)