



Chargé.e de développement commercial (H/F ; CDI)

Impact Track est une startup de l'économie sociale et solidaire, nantaise et en pleine croissance. Notre mission est d'aider les organisations sociales à développer leur impact positif. Comment ? Grâce à notre plateforme digitale et un accompagnement humain, qui leur permettent de mesurer, piloter et communiquer leur impact social de manière simple et efficace.

Depuis 2019, Impact Track a déjà accompagné plus de 150 projets (associations, entreprises sociales, fondations,...) dans l'évaluation et le pilotage de leur impact. Depuis 2021, nous accélérons fortement notre présence auprès des financeurs sociaux (fondations, mutuelles, institutions, réseaux ou ONG internationales). C'est dans ce contexte de fort développement que nous renforçons notre équipe de 10 collaborateurs.rices et recherchons un.e chargé.e de développement commercial.

Présentation du poste

Dans une organisation horizontale vous serez rattaché.e à l'équipe de marketing et développement commercial dirigée par la co-fondatrice Noémie Garrot et vous serez amené.e à travailler en binôme avec le président-fondateur Ricardo Scacchetti. Vous contribuerez directement au développement du portefeuille de clients B2B (notamment fondations, ONG,...) en gérant l'intégralité du cycle de vente d'Impact Track, de l'identification du prospect jusqu'au closing de la vente.

Vos principales missions sont :

- **La détection de nouvelles opportunités** grâce à votre connaissance des acteurs de l'économie sociale et solidaire et à des actions de prospection.
 - A ce titre, vous participez à la définition de la stratégie de marketing et acquisition de leads (construction de l'argumentaire commercial, organisation de webinaires...) et au suivi de sa mise en œuvre par le chargé de communication)
 - Vous êtes amené.e à représenter Impact Track et renforcer la marque lors d'événements clés comme le FNAF ou les UEED.

- Vous contribuez à identifier des nouvelles formes de collaboration et partenariat avec les acteurs du secteur.
- **La réalisation de rendez-vous commerciaux et démonstrations** de la solution auprès des prospects, notamment des fondations et associations
- **L'élaboration de propositions techniques et financières**, en collaboration avec nos consultants métier et partenaires, la négociation et le closing de nouveaux contrats
- **Le suivi des opportunités et le reporting commercial.** La gestion de la relation client (fidélisation) et des contrats après le closing
- La participation à l'amélioration de la plateforme grâce aux retours que vous recevrez des clients.

Les outils que nous utilisons :

- Hubpost CRM
- Captain data
- Notion
- Teams

Profil recherché

- Vous avez une bonne connaissance de l'économie sociale et solidaire et de ses acteurs (associations, fondations, coopératives, mutuelles,...)
- Vous avez de l'expérience dans la vente de services et le développement de partenariats
- Vous savez gérer un portefeuille de clients
- A l'écoute, vous faites preuve d'un excellent relationnel et d'une grande aisance à l'oral
- Vous êtes autonome et orienté.e résultats
- Vous vous êtes idéalement déjà adressé.e à des dirigeant.e.s de structures d'intérêt général dans vos précédentes expériences.
- Vous menez les négociations avec habileté et créez des pitches à fort impact pour défendre les forces d'Impact Track.
- Passionné.e et curieux.se vous avez envie d'acquérir des notions sur mesure d'impact social avec nos experts

Conditions d'embauche

- Contrat : CDI
- Date de démarrage : possibilité de démarrer à partir **d'octobre 2022**
- Poste basé à Nantes (centre-ville) / télétravail partiel possible
- Rémunération : 25 000 à 35 000 euros annuel brut selon profil + variable selon résultats + possibilité de souscrire à des BSPCE 2022 *

** Bons de Souscription de Parts de Créateur d'Entreprise. L'exercice de chaque BSPCE donnera le droit de souscrire à une action ordinaire nouvelle à un prix de souscription fixé.*

Le processus de recrutement

- 1 échange de découverte mutuelle (à distance avec Noémie)
- 1 entretien de mise en situation (avec Noémie et Ricardo)
- 1 rencontre avec toute l'équipe à Nantes pour confirmer les échanges précédents

👉 Envoyez votre candidature jusqu'au **18/09/2022** sur ce lien : <https://bit.ly/impactbizdev> 👉