

Nous sommes Sensipode, agence Nantaise
d'innovation par le design, et nous recherchons un
Business Developer pour ensemble accomplir
notre destin.

Quand ?

À partir de mars 2019

Combien de temps ?

Toute la vie, nous recherchons
une relation sérieuse

Où ?

Nantes, Chantier Naval

Sensipode est une agence d'innovation par le design basée à Nantes. Notre équipe de 7 touche-à-tout met son savoir-faire et sa créativité au service de l'humain et de l'innovation.

Nous menons des projets d'innovation et de design d'expérience pour des grandes entreprises (Fleury Michon, Microsoft...), mais aussi des start-ups (SpeechMe, Gladys) ou des collectivités (la Semitan, Nantes Métropole). Ces projets concernent des secteurs d'activité et des problématiques clients radicalement différents (Agroalimentaire, Santé, services numériques...).

À travers ces projets nous nous attachons à :

- S'inspirer des utilisateurs pour proposer des innovations humaines et sensées, porteuses de nouvelles opportunités
- S'appuyer sur les méthodes créatives et itératives du Design Thinking pour innover en cycles courts
- Impliquer toutes les parties prenantes par des approches de travail



Aujourd'hui, nous recherchons un **Business Developer** pour accompagner l'offre digitale de l'agence.

L'annonce en un clin d'oeil

J'ai le sens du détail



Sensipode accompagne ses clients dans leurs projets d'innovation, de l'identification d'opportunités ou le prototypage de solutions. Le Business developer pilote l'activité commerciale de l'agence.

Ses missions comprennent :

De l'animation commerciale

Suivre et animer le pipe commercial de l'agence pour soutenir la croissance de Sensipode

Construire et structurer des offres et supports commerciaux séduisants et identifier des opportunités marché

De l'avant projet

Réaliser des rendez-vous prospects afin de qualifier les besoins après un appel entrant ou une détection d'opportunité

Construire des approches projets adaptées aux attentes du client et aux savoir-faire de l'agence (méthode, chiffrage, équipes...)

Profil recherché

En recherche d'un **CDI** à partir de mars

Une expérience en business development, sensibilité à l'univers de l'innovation et du digital

Bon relationnel client, capacité d'écoute et de projection, ténacité et rigueur



Mon profil

- Je suis à la recherche d'un CDD ou CDI après une formation business / ventes (école de commerce, IAE...) ou/et une première expérience en business development
- Je suis sensible à l'innovation et au digital, éventuellement même au Lean Start-up et au design Thinking.
- J'aime apprendre toujours de nouvelles choses sur des secteurs variés
- Je suis à l'écoute et sensible à répondre au mieux aux besoins de mes clients
- J'ai une faculté à me projeter, prendre du recul et analyser

Mes compétences

- Un bon relationnel, avec les prospects, les clients comme les collaborateurs de l'entreprise
- Faculté à s'immerger dans des projets, des secteurs d'activité et des problématiques clients radicalement différents
- Bonnes **capacités d'expression orale et écrite et une sensibilité graphique** pour réaliser des supports à l'image de l'agence
- Pro-activité et organisation pour piloter en parallèle plusieurs phases d'avant-projet
- Être au contact des autres et chercher à comprendre leurs motivations profondes ainsi que les enjeux organisationnels des entreprises
- Aimer le challenge et avoir envie de gagner, pour toujours mettre en oeuvre les moyens permettant de décrocher des projets intéressants

Ta tête
ici !

Mes missions

Nous recherchons un Business Developer pour piloter l'activité commerciale de l'agence et prendre en main les phases d'avant-vente. L'objectif : décrocher et construire des projets enthousiasmants, accroître l'efficacité commerciale de Sensipode.

Avant-vente :

- Qualifier les besoins d'un prospect et filtrer les projets pertinents au regard de notre scope
- Construire une approche adaptée avec l'appui du chef de projet pressenti sur la mission
- Rédiger des argumentaires convaincants pour « seal the deal »
- Animer la relation commerciale et la négociation (les outils peuvent être originaux et à l'image de la démarche)!
- Améliorer la performance de nos outils commerciaux en accompagnant leur structuration.

Structuration commerciale :

- Piloter l'ensemble de l'activité commerciale
- Poursuivre le travail de structuration de notre CRM
- Structurer de nouvelles offres et imaginer de nouveaux supports et formats commerciaux

Business Development :

- Identifier et segmenter des viviers de prospects et construire des approches de câblage adaptées
- Flairer des opportunités et les transformer en projets
- Mener des actions de Biz Dev en lien avec notre chargée de communication
- Alimenter la relation avec notre réseau de clients et partenaires, représenter l'agence lors d'événements et salons

Participer à la vie de l'agence : nous sommes une petite structure, tout le monde est amené à proposer des contenus pour le medium de l'agence, prendre en main la structuration d'un process ou proposer un projet de teambuilding.

It's a match ?

N'hésite pas à nous envoyer CV, lettre de motivation ou autre à **contact@sensipode.com**.

www.sensipode.com

4 place du Sanitat
44100 Nantes

+33 (0)2 51 70 35 66

Découvrir l'agence

Lire nos articles



Suivre nos actualités

S'inscrire à notre newsletter

Consulter notre veille