

# Développeur/Développeuse Commercial(e) H/F

CDI Temps plein, Rezé



**Salaire fixe** : A partir de 24 k€ brut annuel  
**Salaire variable** : 5 – 15 K€ brut annuel (non plafonné)  
**Date de prise de poste** : T4 2021  
**Expérience dans le poste** : 3 ans

**Statut du poste** : Employé du secteur privé  
**Zone de déplacement** : Nantes / Loire-Atlantique  
**Secteur d'activité du poste** : Accueil de jeunes enfants

## PRÉSENTATION DE L'ENTREPRISE

Lauréate du Réseau Entreprendre, la société HAPPY BABEES crée et gère des crèches inter-entreprises innovantes en Loire-Atlantique. **Son ambition fondamentale est de transformer la société en aidant chacun à s'épanouir.** Comment ? **En implantant des crèches inter-entreprises « à forte valeur humaine ajoutée »,** catalyseurs sur leurs zones d'implantation de bien-être, d'épanouissement et de richesse pour tous : enfants, parents, collaborateurs, entreprises. Après l'ouverture d'une 1<sup>ère</sup> crèche à Saint-Herblain en 09/2018, l'entreprise a été retenue par le club d'entreprises du MIN pour ouvrir une 2<sup>e</sup> crèche à Rezé en 03/2021. Une 3<sup>e</sup> crèche ouvrira à Clisson en 02/2022, et d'autres suivront. HAPPY BABEES étoffe son équipe et recrute son prochain collaborateur, stratégique pour accompagner la forte croissance de l'entreprise : un(e) Développeur/Développeuse Commercial(e).

## DESCRIPTION DU POSTE

Le/la Développeur/Développeuse Commercial(e) (h/f) prend en charge le développement commercial de l'entreprise, en étroite collaboration avec le dirigeant fondateur.

Ce poste est la locomotive du développement de l'entreprise sur son territoire. Il permet de construire sa clientèle : la conquête de nouveaux clients s'accompagne d'une construction de la relation-client dans la durée.

Les principales missions consistent à :

- Prospecter les clients entreprises (principalement PME et professions libérales) et générer de nouveaux leads (appels sortants, participation hebdomadaire à un club BNI et à des événements réseaux,...)
- Réaliser les rendez-vous clients, qualifier les besoins, calibrer les offres, négocier et finaliser les accords en s'appuyant sur l'aide du dirigeant
- Fidéliser son portefeuille clients Entreprises
- Gérer les appels entrants des familles, pour les aider à trouver une solution sur la crèche (obtention de l'accord de leur employeur) ou en-dehors
- Mettre en place une stratégie et un plan d'actions commerciales en accord avec le dirigeant
- Identifier et répondre à des appels d'offres éventuels
- Participer au développement de nouveaux projets

Ce poste, très terrain sur les 2 premières années, offre de belles opportunités d'évolution et la possibilité de façonner à moyen terme le développement futur de l'entreprise, en tant que bras droit du dirigeant.

## PROFIL RECHERCHÉ

De formation BTS / DUT Techniques de Commercialisation / Force de Vente / Négociation Relation Client (ou équivalent), idéalement réalisée en alternance, vous avez au moins 3 années d'expérience en tant que développeur commercial terrain, dans la vente de prestations de services aux entreprises ou dans des entreprises réputées pour la qualité de leur formation interne à la fois à la téléprospection et à la vente terrain.

Vous aimez le contact, aller à la rencontre de l'autre, comprendre les enjeux et problèmes de vos clients, et trouver des solutions créatives et de qualité pour les résoudre.

Vous êtes travailleur / travailleuse, déterminé.e, avec un haut niveau d'énergie interne et la capacité à l'entretenir. Vous êtes honnête intellectuellement et savez analyser les résultats de vos démarches avec lucidité.

Vous ne connaissez pas forcément le secteur de la petite enfance. En revanche, vous ressentez un alignement fort avec le projet de l'entreprise (humanité, recherche de l'épanouissement de l'autre, ancrage dans le développement durable). Vous cherchez une aventure entrepreneuriale dans laquelle vous impliquer dans la durée.

Vous accomplissez votre mission en autonomie, avec des points de pilotage hebdomadaires. Ambassadeur / ambassadrice de l'entreprise, pragmatique, fiable, organisé(e), à l'écoute et avec l'esprit d'initiative, vous obtenez de bons résultats commerciaux en respectant vos prospects et clients et en incarnant les valeurs de l'entreprise (intégrité, bienveillance, exigence, créativité). Vous prenez plaisir à professionnaliser au fur et à mesure la fonction dans l'entreprise (utilisation des différents modules du CRM, recrutement d'un stagiaire Webmarketing,...).

**Cette aventure entrepreneuriale dans une entreprise très humaine vous tente ?** ⇨ [contact@babees.fr](mailto:contact@babees.fr)