

Intitulé de poste:

Commercial/Business Developer

Informations sur l'entreprise:

HELLO ART UP

Bio incubateur Eurasanté, 70 rue du Docteur Yersin 59120 LOOS

Secteur d'activité:

Musée participatif en Ehpad : créé avec et par les aînés, incluant salariés et proches aidants

Missions:

Le Commercial/Business Developer aura pour rôle de développer et structurer le portefeuille de clients et partenaires de HelloArtUp. Il/elle assurera la prospection, la négociation et la fidélisation des établissements médico-sociaux (EHPAD, résidences seniors, collectivités territoriales) ;

L'objectif est de faire grandir l'impact de HelloArtUp en intégrant nos solutions dans un maximum d'établissements et en sécurisant des financements via des partenariats stratégiques.

Actions/tâches:

1. Développement commercial :

- identifier et prospecter les EHPAD, résidences seniors, collectivités territoriales,
- présenter l'offre HelloArtUp aux prospects et les convaincre de souscrire à nos services,
- gérer le cycle de vente de la prise de contact à la négociation (pas la contractualisation).

2. Gestion et fidélisation des clients/partenaires :

- assurer un suivi régulier avec les clients pour garantir leur satisfaction,
- proposer des solutions adaptées aux besoins spécifiques des établissements.

3. Stratégie et structuration de l'offre :

- contribuer à l'amélioration de l'argumentaire commercial et des supports de communication,
- suivre les tendances du marché et identifier de nouvelles opportunités,
- participer aux événements et salons professionnels pour développer la notoriété de HelloArtUp.

Compétences attendues:

Techniques :

- connaissances dans le développement commercial (idéalement dans le médico-social, culturel ou associatif serait un ++), prospection & négociation, stratégie de développement B2B
- connaissances techniques : CRM (mise en place et utilisation) pour reporting commercial.

Soft Skill :

dynamisme, autonomie, organisée

esprit d'initiative et force de proposition

excellent relationnel et fibre entrepreneuriale, goût du challenge et culture du résultat.

- personne mobile : déplacements ponctuels à prévoir pour rencontrer les clients et partenaires.

Moyens mis à disposition:

PC Portable

Téléphone professionnel

Accès CRM et outils de gestion commerciale

Prise en charge de déplacements professionnels (déplacements ponctuels prévus pour rencontrer les clients et partenaires).

Poste avec télétravail prévu.

Rémunération brute annuelle prévue:

26 400.00 €