

Business Developer H/F à Paris

Qui sommes-nous ?

Chez Billee, nous avons à cœur de faire d'un moment au restaurant, un vrai moment de plaisir.

C'est pourquoi notre objectif est de réduire l'intégralité des moments de frictions dans l'expérience client.

Nos produits permettent aux clients des restaurateurs de lire le menu, commander ou encore payer par leur mobile en scannant un QR code.

Grâce à Billee, les taux de rotation en table augmentent, le temps passé pour la prise de commande et l'encaissement sont considérablement réduits.
En bref, le restaurant gagne du temps et accroît ses revenus.

Depuis 2017 nous innovons et recherchons les meilleures idées pour faciliter le travail des restaurateurs.

Descriptif du poste

Aujourd'hui, Billee recherche un(e) Business Developer (H/F) en CDI pour Octobre 2020 !

Au sein de l'équipe commerciale, tu iras à la recherche de nos futurs clients et tu assureras le suivi des demandes entrantes. Dès ton arrivée, tu seras formé sur nos outils de suivi ainsi que sur nos produits afin de comprendre, d'être en mesure d'expliquer et vendre les services proposés par Billee.

Au quotidien, tes missions seront les suivantes :

- Prise en charge des demandes d'informations entrantes (prise de brief des prospects, découverte et qualification des besoins, présentation des services Billee)
- Réalisation de propositions commerciales
- Constitution de la base prospects
- Suivi clientèle
- Prospection commerciale auprès de cibles définies
- Proposition de participation aux salons et autres évènements afin d'accroître notre visibilité commerciale

Ce que nous t'offrons :

- Un parcours de formation pour que tes débuts dans le monde du travail soit un succès !
- Une équipe familiale et bienveillante
- Autonomie et des responsabilités mais aussi de l'entraide au sein d'une équipe jeune et dynamique.
- Un poste où l'impact de tes actions est visible dès le premier mois

Conditions du poste :

- Poste à pourvoir à partir d'octobre 2020
- Remboursement de 50% du titre de transport
- Locaux chez Schoolab à Saint-Lazare
- Rémunération sur profil

Profil recherché

- Bac +4/5
- Tu as déjà une première expérience en vente / business development.
- Tu as du bagout, tu n'as pas froid aux yeux et le cold calling n'a aucun secret pour toi
- Tu es très organisé(e) et rigoureux(se)
- Tu es passionné par la food & beverage

Déroulement des entretiens

1. Entretien téléphonique avec Jéhanne, Head of Customer Success (30 minutes)
2. Entretien physique dans nos locaux (1h max) : rencontre avec l'équipe commerciale, présentation de ton parcours et échange sur tes motivations, cas pratique et visite de nos locaux.
3. Réception de l'offre ! 📄

Envoyez-nous un email avec votre CV à jehanne.chhih@billee.fr