



<https://latribunelibre.com/emploi/business-developer-f-h-174>

Business Developer – F/H

Description

Des milliers de start-up, scale-up, incubateurs et entrepreneurs tech cherchent à grandir, recruter et se structurer. Tu es là pour les accompagner grâce aux outils digitaux d'Hellowork : plateformes de recrutement, visibilité marque employeur, campagnes ciblées...**mais aussi avec ta présence sur le terrain**, lors d'événements, meetups et rendez-vous clés de l'écosystème.

Depuis Rennes, en te déplaçant régulièrement à Paris, tu développes ton portefeuille clients, **sur le terrain et via les canaux digitaux**, au contact direct des décideurs qui font bouger les lignes, et les aidant à développer leur marque employeur et recruter plus efficacement.

Ton rôle : créer des connexions, convaincre et convertir

- **Présence terrain active** : tu participes à des événements tech (afterworks, salons, meetups, démos days, conférences...) partout en France. Tu es notre visage et notre voix auprès des fondateurs, C-level, incubateurs et communautés entrepreneuriales.
- **RDV physiques & visio ciblés** : tu alternes entre déplacements planifiés (régionaux ou nationaux selon opportunités) et sessions digitales pour maximiser ta présence et ton impact commercial.
- **Prospection & chasse ciblée** : tu actives un portefeuille B2B sur les segments tech/start-up, avec le soutien de l'équipe LeadGen.
- **Cycle de vente complet & intelligent** : tu gères chaque lead du 1er contact à la signature, en t'appuyant sur des outils modernes (Salesforce, Sales Automation).
- **Stratégie Growth** : tu analyses tes KPIs, optimises ton funnel et ajustes ton approche pour faire décoller ta performance.
- **produit** : tu présentes l'ensemble des solutions Hellowork, en adaptant ton discours aux problématiques des structures early stage ou en hypercroissance.

Ce qui t'attend :

- **3 semaines d'onboarding** complet via notre Sales Academy + training terrain
- **Une équipe Sales soudée** et ambitieuse, orientée croissance
- **Des événements à impact** : salons tech, pitches start-up, matinales RH, interventions en incubateurs, tech meetups...
- **Liberté & responsabilité** : tu construis ton territoire, tu gères tes priorités et tes objectifs
- **Une culture "test & learn"** pour progresser vite et viser haut

Qualifications

Organisme employeur
HELLOWORK

Type de poste
Temps plein

Secteur
TRAITEMENT DE DONNÉES,
HÉBERGEMENT ET ACTIVITÉS
CONNEXES

Lieu du poste
35238, RENNES, RENNES, France

Salaire de base
55000 € - **Salaire de base**
58000 €

Date de publication
3 novembre 2025 à 14:06

Valide jusqu'au
03.12.2025

- **Tu vibres pour l'entrepreneuriat** : tu connais le langage des fondateurs, les enjeux des jeunes pousses, les contraintes des scale-ups.
- **Tu as l'âme d'un ambassadeur** : tu aimes aller sur le terrain, pitcher, représenter une marque avec conviction, et démontrer l'efficacité de tes services.
- **Tu es un closer et un stratège** : au-delà de la prospection, tu sais construire un pipe qualifié et le convertir.
- **Tu es reconnu pour ta persévérance et ta force de conviction**
- **Tu sais créer la confiance rapidement** : tu inspires, tu écoutes, tu proposes avec pertinence.
- **Tu es à l'aise dans l'univers tech/digital** : tu es à l'aise avec les problématiques de scale propres à ces entreprises et tu comprends leurs enjeux de croissance