



<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, pitchs 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

- **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