

Recrutement - CDI Business Developer B2B

À pourvoir à partir de novembre 2021



CDI - Business Developer B2B (H/F)

Dans le cadre de son développement, My Digital Buildings est à la recherche d'un(e) Business Developer à compter du mois de novembre 2021. Le poste à pourvoir est basé à Grenoble, mais possible en télétravail

Qui sommes-nous ?

My Digital Buildings se positionne comme la référence dans la création et l'exploitation du double numérique des bâtiments.

Nous permettons à nos clients de mieux connaître leurs bâtiments et de transformer ces derniers en une base de collaboration pour tous par le biais de leur double numérique.

Nous sommes une équipe de 7 personnes basées à Grenoble et Lyon et intégrés dans les programmes d'accélération de Station F, Maille'Immo et d'In'li (Action Logement).

Nous comptons à ce jour de nombreuses références dans l'industrie, l'immobilier tertiaire et la construction : Vinci, Orange, EDF, Alstom, Engie, SNCF, Dassault Systemes.

Concrètement, que faisons-nous ?

Afin d'adresser les projets de nos clients sur l'ensemble du territoire, My Digital Buildings s'appuie sur un réseau national d'opérateurs 3D, en charge de générer les données nécessaires à la création du double numérique des bâtiments.

Ensuite, les doubles numériques sont rendus disponibles sur notre plateforme SaaS, permettant de naviguer dans les bâtiments (façon « Google Street View ») et d'interagir avec celui-ci. Les données peuvent également être mises à disposition de solutions tierces (GMAO, GTB, IoT, etc.) pour être exploitées dans des contextes métiers spécifiques.

Comment travaillons-nous ?

Convaincus que celles-ci soient des piliers à la pérennité d'une équipe et d'une entreprise, nous mettons des valeurs telles que l'honnêteté, le dépassement de soi et la bienveillance au cœur de notre quotidien.

D'un point de vue plus concret, cela se traduit notamment par :

- Une politique salariale équitable et par un cheminement de carrière transparent : nous basons nos décisions RH sur des critères objectifs pour que chacun ait sa place, des responsabilités et des

possibilités d'évolution claires.

- Une organisation horizontale, dans laquelle chacun est encouragé à faire des retours constructifs au reste de l'équipe.
- L'intégration du télétravail dans notre organisation

Missions

En tant que Business Developer, en collaboration avec les SDR et l'équipe marketing, ta mission consiste à :

- prospecter de façon ciblée avec une approche personnalisée
- traiter les leads entrants pour les convertir en opportunités
- élaborer des réponses commerciales complexes
- suivre, fidéliser et faire monter en gamme son portefeuille client
- participer aux salons et événements de l'écosystème (salons, ateliers, etc.)
- réaliser un reporting et suivi d'activité
- contribuer à l'amélioration continue des process sales et outils déployés (CRM notamment)
- remonter des informations aux équipes marketing et produit
- participer aux réflexions autour de la stratégie commerciale

Profil recherché

- de formation technique ou commerciale avec au moins 3 ans d'expérience dans de la vente B2B complexe (ou SaaS) dont expérience en closing
- dynamique, résilient, curieux et rigoureux
- goût pour l'innovation et le challenge
- capacité d'adaptation à un environnement technique
- excellente présentation orale et expérience avec des interlocuteurs C-level ou technique
- la maîtrise de l'anglais est un plus

Modalités

Le poste est basé à Lyon, où l'équipe commerciale et gestion de projet sont basées.

Rémunération selon expérience

Chez MDB, nous garantissons :

- Une équipe passionnée et soudée travaillant sur des sujets exaltants
- Une rémunération équitable.
- Une mutuelle attractive proposée par Alan.
- La possibilité de découvrir Rhône-Alpes avec nos bureaux de Lyon et Grenoble et tout le folklore qui va avec (les doudounes quechua d'un côté et les bouchons lyonnais de l'autre : deux salles, deux ambiances !).
- La découverte de multiples sujets : scan 3D, drone, développement web, IoT, BIM, robotiques, etc.
- Une expérience enrichissante et l'opportunité d'intégrer une équipe dans une entreprise en croissance

Merci d'envoyer votre candidature à une de ces 3 adresses :

- contact@mydigitalbuildings.com
- nicolas@mydigitalbuildings.com