

Business Developer B2B (H/F)

(Bordeaux - CDI)

> TL;DR

Piwwop est un jeune groupe spécialisé en Data Science, Digital et Innovation.

- Piwwop **Software**: Édition d'une application mobile de protection des documents,
- Piwwop **Analytics**: Conseil en maths appliquées (trading & optimisation des ressources),
- et Piwwop **Markets**: Trading propriétaire (crypto-assets: currencies et NFTs).

> La Société

Piwwop Analytics apporte sa connaissance pointue des métiers du **Big Data** & du **Machine Learning** et son expertise dans les systèmes complexes & à haute disponibilité à des acteurs, leaders sur leur marché, qui cherchent à extraire de la valeur de leur données.

Piwwop intervient dans des secteurs variés où les **mathématiques appliquées** ont un impact fort: dans les **marchés financiers** (e.g. market making de produits dérivés, stratégies d'arbitrage), dans les **paris sportifs**, les **cryptos-monnaies** mais aussi dans les process **industriels** ou dans le **pricing** & la gestion d'**inventaire** basés sur les coûts dynamiques et sur la **willingness-to-pay**.

Piwwop propose un large éventail de contributions, allant du **conseil stratégique** (évaluation de propositions sur les plans théoriques et techniques) à la création et à l'opération d'**outils de production** (e.g. systèmes de trading algorithmique) en passant par l'écriture de documentations techniques et par la création de **démonstrateurs métiers**.

Les domaines d'intervention de Piwwop Analytics sont **le trading algorithmique** et automatisé (finance et autres places de marchés), l'optimisation de **l'usage des ressources** (de l'entreprise, de la Société, de la planète) et **la santé**.

> Votre Mission

Aux côtés de Nicolas, fondateur de Piwwop, vous contribuerez activement à booster la croissance de l'entreprise en assurant l'identification et la conquête de nouveaux clients (BtoB) mais aussi en les fidélisant dans le temps par la construction de relations solides.

En tant que Business Developer, vous aurez pour mission :

- d'analyser les entreprises cibles,
- de définir la meilleure stratégie d'approche,

- de réaliser les actions de prospection définies,
- d'animer les meetings de découverte,
- d'assurer les démonstrations ou présentations commerciale,
- de négocier les contrats clients sur des comptes stratégiques,
- de développer le portefeuille client et donc le chiffre d'affaires en instituant des relations de confiance,
- de contrôler le respect des engagements de l'entreprise vis-à-vis des clients pour l'ensemble des activités de ses comptes clés,
- d'effectuer les différents reportings d'activité commerciale,
- de participer à l'amélioration continue du service, des offres et des indicateurs commerciaux.

> Votre Profil

- Vous avez une expérience d'au moins 3 ans d'expérience en tant que Sales/Business Developer BtoB dans la vente de solutions IT,
- Vous êtes familier avec les sujets de Big Data & du Machine Learning,
- Vous maîtrisez tout le cycle de vente (mapping, prospection, négociation, closing, cross selling) et êtes aguerri(e) aux techniques de vente complexe à forte valeur ajoutée,
- Orienté(e) performance et doté(e) d'un véritable sens du service et du conseil client, votre aisance relationnelle et votre capacité à développer un réseau font de vous un excellent communicant,
- Persévérant(e) et ambitieux(se), vous aimez vous challenger au quotidien,
- Créatif et innovant vous avez le goût du challenge et des résultats.
- Vous parlez couramment anglais

> Les + de Piwwop

- Une aventure entrepreneuriale stimulante dans une entreprise engagée,
- Des perspectives d'évolution dans une start-up en très forte croissance,
- Un fort niveau d'implication avec des échanges réguliers avec des C-levels,
- Du télétravail flexible,
- Une rémunération fixe et variable attractive,
- Des bureaux situés en plein cœur de Bordeaux.

Envie de rejoindre notre aventure ?

Envoyez-nous votre CV ainsi qu'une lettre de motivation à l'adresse suivante : rh@piwwop.com. (référence à indiquer : Busdev - BtoB- 202202).