



L'aventure Vélogik...

Réseau professionnel de la maintenance vélo sur toute la France, Vélogik garantit la fiabilité et la sécurité de flottes de vélos depuis 2008. Nous en assurons une disponibilité maximale avec un suivi en temps réel, sur-mesure et digitalisé. Dans le cadre de notre certification ISO 9001, notre maintenance se fait dans une démarche respectueuse de l'environnement. Pour nous accompagner dans le développement de nouvelles offres, nous sommes à la recherche de nouveaux talents partout en France !

Le quotidien du Business Developer

Votre objectif : en lien avec l'équipe commerciale et au sein d'une équipe opérationnelle basée à Ivry-sur-Seine, vous participez à différentes missions visant à **détecter de nouvelles opportunités d'affaires pour le groupe Vélogik**.

Ces missions vous amèneront à travailler avec différents niveaux d'interlocuteurs et de typologies de clients (Collectivités, start up...) et avec les équipes opérationnelles en charge de l'exploitation des services.

Business développement : 75%

- Vous assurez une veille concurrentielle des appels d'offres sur le secteur
- Vous prospectez de nouveaux acteurs régionaux en B2B (et n'avez donc pas peur de prendre votre téléphone)
- Vous répondez aux demandes entrantes, conseillez les interlocuteurs, vérifiez qu'une réponse a bien été apportée et relancez
- Vous rédigez des propositions tarifaires, de manière coordonnée avec les opérationnels
- Vous négociez avec les clients pour construire la meilleure proposition possible
- Vous êtes garant.e de la rentabilité des affaires
- Vous participez à la réponse aux appels d'offres de la Région
- Vous relayez la stratégie commerciale en région et les actions sur les segments de marché définis
- Vous co-pilotez le démarrage avec le client et les équipes opérationnelles

Marketing et Communication : 10%

- Vous contribuez au benchmark de la concurrence et à l'analyse du marché en fonction des projets en cours
- Vous êtes force de propositions pour détecter de nouveaux segments de marché et créer des offres
- Vous participez à l'animation d'événements et à la promotion de Vélogik

Déploiement de la CRM et de l'ERP : 15%

- Vous participez au déploiement d'une nouvelle CRM et d'un ERP en intégrant les données collectées
- Vous assurez le reporting de l'activité commerciale de la filiale pour reporter les éléments et nourrir le plan d'actions commerciales
- Vous validez la facturation des opérations réalisées et relancez en cas de retard

Autres missions :

En fonction de l'actualité, vous pouvez être amené à :

- Aider à la réponse à des appels d'offres
- Être force de proposition pour le pilotage de comptes nationaux, voir en assurer directement la gestion
- Identifier des partenaires locaux pour des partenariats

La/le collaborateur idéal

Vous vous retrouverez dans les éléments ci-dessous :

- Vous avez le goût du challenge, un bon relationnel et aimez l'idée de vendre des solutions
- Vous préférez travailler en équipe et aimez échanger avec d'autres, pour faire avancer des projets
- Vous avez une approche solution et aimez faire passer des messages
- Vous avez un profil entrepreneurial, êtes résilient.e et force de propositions
- Vous savez qu'un développement de marché ne peut se faire sans y mettre une énergie adéquate
- Vous êtes orienté.e résultats

De formation école de commerce ou Master 2, vous bénéficiez d'une première expérience dans une fonction de développement.

Vous avez une sensibilité aux questions stratégiques de l'entreprise et une appétence pour l'environnement start-up.

Si, en plus, vous êtes sensible à la mobilité durable, vous êtes la personne qu'il nous faut !

Salaire : Package fixe + variable – 35 - 40 k€ IKV + tickets restaurant

Modalité : CDI

Disponibilité : Dès que possible

Localisation : Rendez-vous à Ivry-sur-Seine

Contact : Envoyez un message à candidature.idf@velogik.com

