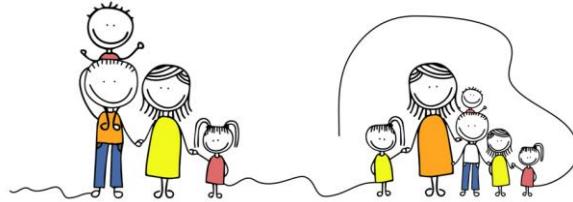




**Spécialiste des places vacantes**  
**Enfance & petite enfance**



## Business Developer | Account Executive H/F

Notre ambition est de devenir le spécialiste des places vacantes de la Petite Enfance en Europe d'ici 10 ans.

Fort de notre expérience en France, nous souhaitons nous déployer à l'international et partager notre vision :

**Donner la chance à un maximum d'enfants de grandir grâce au projet pédagogique d'une structure collective**

Et notre mission est de créer des solutions utiles qui facilitent l'accès aux places disponibles en structure petite enfance pour les familles dans le respect du bien-être des enfants et des équipes encadrantes.

Pour accélérer notre développement, nous recherchons notre futur Business Developer | Account Executive.

### Vos missions ?

- Développer le chiffre d'affaires de l'activité
- Prospective de nouveaux clients et de nouveaux périmètres
- Assurer la relation commerciale avec les clients existants (Grands comptes)
- Construire les supports de vente
- Réaliser une veille technologique et innovation sur le marché
- Structurer une approche prix de vente pour optimiser la rentabilité de l'activité
- Assurer le suivi de la satisfaction client
- Participer à la gouvernance de suivi projet avec les clients et l'équipe opérations
- Assurer le bon niveau de reporting (moyens et résultats) auprès de la direction.

### Votre évolution ?

- Account Executive, Directeur Commercial

### Profil recherché

- Vous avez au minimum un bac+2 IUT, BUT, BTS avec 2 ans d'expérience
- Vous êtes un vrai chasseur, et faites preuve d'écoute, ténacité et force de conviction à chaque étape du cycle de vente.
- Vous êtes technophile. SaaS, workflow, démo. Sans être forcément un expert, vous appréciez l'écosystème Startup.
- Vous êtes ambitieux : pour l'atteinte de vos objectifs individuels ou d'équipe, pour votre développement personnel, mais aussi pour participer l'aventure d'une entreprise en pleine croissance.
- Expérience dans le commerce digital souhaitée

**Durée :** 35h/semaine puis alternance

**Date de démarrage :** ASAP

**Lieu :** Métropole Lilloise – Euratechnologies.

**Pour postuler :** Rejoignez notre équipe et envoyez-nous votre CV ainsi qu'une présentation de vos motivations et réalisations au format de votre choix à : [contact@cald.fr](mailto:contact@cald.fr)