

On recherche CDI | Business Developer

DESCRIPTION DU POSTE

Rattaché à la direction commerciale, vous êtes en charge de détecter les opportunités commerciales et les qualifier. Grâce à vos recherches sur les réseaux sociaux, nos bases de données internes, les salons et événements, vous initiez la prise de contact avec les décideurs qui ne sont pas familiers avec l'entreprise et vous estimez la pertinence de nos services avec eux. Vous travaillez en étroite collaboration avec les Account Executive (Présidente et Directeur commercial).

VOS MISSIONS PRINCIPALES

- Identifier les décideurs et les personnes clés à contacter sur nos différents segments de marché
- Aller à la rencontre des nouveaux clients potentiels du marché
- Qualifier la base de prospects en termes de niveau de maturité
- Étudier avec les prospects leurs besoins sur le court, moyen et long terme
- Assurer le suivi des contacts via des outils adaptés comme un CRM
- Rendre compte de l'activité de prospection et être force de proposition pour améliorer le process.

RELATIONS INTERNES ET EXTERNES

- En interne :
 - Présidente
 - Directeur commercial
 - Équipe marketing

- En externe :
 - Clients et prospects
 - Éventuellement avec l'agence de communication

SAVOIR-FAIRE

- Prospection
- Veille active
- Négociation

SAVOIR-ÊTRE

- Excellente communication et excellente présentation
- Énergie et ténacité
- Très bon relationnel
- Écoute active et pédagogie
- Prise d'initiative
- Implication et adaptabilité

FORMATION, QUALIFICATIONS ET EXPÉRIENCES

- Diplôme d'école de commerce spécialisée en Business Développement
- Une première expérience commerciale dans l'immobilier, la grande distribution, les bailleurs sociaux ou l'industrie serait un plus
- Anglais.

CONDITIONS DE TRAVAIL

- Poste basé à Paris
- Rémunération suivant expérience
- Télétravail partiel

Qui sommes nous ?

Le réchauffement climatique et l'augmentation des prix de l'énergie nous amènent à repenser totalement nos modes de rafraîchissement et de chauffage vers des solutions plus locales, durables et économiquement viables. Les réglementations européennes et françaises, ainsi que le nouveau cadre ESG qui s'impose à la gouvernance des entreprises, conduisent les organisations à imaginer de nouvelles stratégies énergétiques.

Geosophy a donc développé la première plateforme SaaS qui permet aux acteurs de l'immobilier et de la construction de déterminer le potentiel géo-énergétique du sous-sol d'un bâtiment à rénover ou à construire. Geosophy accompagne déjà les foncières COVIVIO et GECINA et des grands propriétaires comme SNCF Immobilier, Covea Immobilier ou la Caisse des Dépôts. Geosophy accompagne également

ses clients dans la mise en place de leur installation de géo-énergie, en assistance à maîtrise d'ouvrage (AMO).

Geosophy a été créée en 2018 par **Alice Chougnnet**, physicienne de formation (ESPCI) qui a passé douze dans l'industrie des services pétroliers. **Jacques Goulpeau** (X, ESPCI) l'a rejointe en 2021 comme directeur général et directeur technique. Geosophy compte une douzaine de collaborateurs.

CONTACT

Envoyez votre CV et votre lettre de motivation à l'adresse suivante : recrutement@geosophy.io