



Recherche un·e

Business Developer Grands Comptes (H/F)

MOFFI, qu'est ce que c'est ?

MOFFI est une application web et mobile qui facilite la gestion des équipes à distance et des bureaux partagés. La solution permet également aux gestionnaires de bâtiment d'exploiter le potentiel de leurs espaces de travail et d'offrir tous les avantages de la flexibilité à leurs collaborateurs, où qu'ils soient.

👉 [MOFFI en vidéo](#)

Envie de rejoindre une équipe dynamique, bienveillante et de contribuer à la croissance d'une jeune startup ? 🚀

L'aventure MOFFI peut t'intéresser ! Découvre la description du poste ci-dessous.

Le poste ⚡

Dans le cadre du développement de notre activité, nous recherchons un·e Business Developer Grands Comptes (H/F) pour mettre en œuvre la stratégie commerciale de MOFFI en France et Europe. Tu piloteras l'activité commerciale dans les entreprises de plus de 1 000 personnes de tous secteurs confondus !

Du cadrage de projet avec le client au closing de la vente, en passant par le conseil et le jeu de l'argumentation, tes missions seront multiples.

Tu travailleras en étroite collaboration avec l'ensemble des équipes internes.

Missions principales

- + Tu maîtrises l'organisation des Grands Comptes et conçois un mapping clair des interlocuteurs clés (DRH, DSI, Direction Immobilière, Services Généraux) ;
- + Tu construis des relations commerciales fortes avec les interlocuteurs des sites afin d'accélérer le déploiement et activer de nouveaux utilisateurs ;
- + Tu présentes la solution MOFFI auprès des décideurs et réponds aux appels d'offres ;
- + En collaboration avec le Key Account Manager, tu développes le chiffre d'affaires dans l'ensemble des BU des clients ;
- + Tu collabores avec l'équipe projet MOFFI pour optimiser le support d'onboarding de déploiement.
- + Tu travailles en étroite collaboration avec le Key Account Manager en charge des relations avec les directions opérationnelles ;
- + Tu assures une bonne transition avec l'équipe CSM ;
- + Tu seras un·e ambassadeur·rice de l'entreprise ;
- + Tu rends tous nos clients heureux et fans du concept.

Missions secondaires

- + Tu te tiens informé·e de l'évolution du marché, des produits concurrents et de leur développement ;
- + Tu fais des remontées terrain aux équipes produits et marketing.

Savoir-être & Savoir-faire

- + Excellent relationnel et capable d'échanger avec des DRH, DSI ou de Directeurs de l'immobilier ;
- + Expérience dans la gestion d'un pipeline de vente dans des organisations complexes ;
- + Écoute active, empathique et enthousiaste ;
- + Structuré·e et analytique ;
- + Discipliné·e, précis·e et rigoureux·se pour collecter, analyser et exploiter les informations ;
- + Goût du challenge ;
- + Bilingue anglais.

Environnement de travail

- + CRM Pipedrive, Quickbooks, Excel, Google Sheets
- + Mac OS

Critères de candidature

- + Minimum 3 ans d'expérience en business développement dans de grandes organisations ;
- + Intéressé·e par les nouveaux modes de travail et par le digital ;
- + Une connaissance du secteur de l'environnement logiciel SaaS BtoB serait un vrai atout.

Processus de recrutement 🎯

1. Si tu es intéressé·e, envoie ton CV à recrutement@moffi.io
2. Toute candidature aura une réponse (que ce soit positif ou négatif).
3. Si ta candidature correspond au poste, tu réaliseras un entretien avec le Directeur Général de MOFFI. Pas de stress, il est sympa ! 😊

Il y a plein d'avantages à travailler chez MOFFI ! 🎉

-  Ambiance de travail décontractée au sein d'une équipe soudée
-  Flexibilité dans les horaires & télétravail
-  Mutuelle complète
-  Une opportunité de carrière dans un environnement agile à forte croissance
-  Un environnement de travail stimulant au coeur de la French Tech à Euratechnologies (Lille)
-  Subvention culture & loisirs

Type de poste 🧑‍💼

- + Temps plein
- + Poste à pourvoir dès que possible
- + Rémunération : fixe (selon le profil) + variables sur objectifs