



# Recherche un·e Business Developer Mid Market (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 (H/F) Mid Market pour mettre en œuvre la stratégie commerciale de MOFFI en France et Europe. Tu piloteras l'activité commerciale dans les entreprises de moins de 500 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 participes à l'ensemble du cycle de ventes : étude des besoins du clients, démonstrations en ligne de la solution, détection des interlocuteurs clés, approche prospects cibles ;
- + Tu concrétises les négociations commerciales et prends part aux comités de pilotage des projets.
- + Tu fidélises et développes les partenariats en établissant un relationnel fort avec les interlocuteurs clés ;
- + Tu es en contact direct avec les DRH, DSI, Direction Générale ;
- + Tu es un·e ambassadeur·drice 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 leurs développements ;
- + Tu fais des remontées terrain aux équipes produits et marketing.

### Savoir-être & Savoir-faire

- + Excellent relationnel et capable d'échanger avec des directeurs des ressources humaines, des systèmes d'informations ou de l'immobilier ;
- + Expérience dans la gestion d'un pipeline de vente ;
- + Écoute active, empathique et enthousiaste ;
- + Structuré·e et analytique ;
- + Goût du challenge ;
- + Bilingue anglais.

## Environnement de travail

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

## Critères de candidature

- + Diplômé·e d'une grande école de commerce ou d'un équivalent universitaire ;
- + Minimum 1 an d'expérience en business développement ;
- + 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](mailto: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 |  Une opportunité de carrière dans un environnement agile à forte croissance                  |
|  Flexibilité dans les horaires & télétravail                  |  Un environnement de travail stimulant au coeur de la French Tech à Euratechnologies (Lille) |
|  Mutuelle complète  |  Subvention culture & loisirs  |

## Type de poste 🧑‍💼

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