

Lieux : **Paris** - Durée : **6 mois** dès que possible - € : **700-900**

RYTHME est une application spécialisée dans l'automatisation des achats du quotidien des foyers français. Nous cherchons une personne dynamique et ambitieuse, soucieuse de donner le meilleur d'elle même dans le lancement commercial d'un service innovant. Vous n'avez pas peur de vous investir dans la boîte et de participer activement à écrire l'histoire de RYTHME !

Descriptif du poste

Vous intégrez RYTHME en tant que Business Developer, voici votre mission :

- Identification de prospects, élaboration de bases de données, prise de rendez-vous.
- Gestion de campagnes d'acquisition pour décrocher de nouveaux clients
- Gestion des leads entrants
- Effectuer le suivi des dossiers prospects dans le CRM (Pipedrive)
- Participation à l'évolution de l'offre.
- Préparation des offres en amont
- Négociation et closing

Profil recherché

- Diplômé(e) d'une école de commerce ou d'ingénieur
- Vous avez déjà des expériences réussies en business development
- Vous avez un tempérament de chasseur(se) et le goût du défi
- Vous avez l'énergie et l'âme d'un entrepreneur

Vos atouts :

- Vous êtes très organisé(e), rigoureux(se), efficace et polyvalent(e)
- Vous aimez les challenges et vous avez une vraie culture de la performance
- Vous êtes autonome et vous aimez prendre des initiatives

Bonus

- Formations prévues en interne avec nos équipes de directions
- Moitié des frais de transports remboursés
- Equipe jeune et dynamique
- Locaux à Paris

Envoi de votre candidature : contact@rythme.tech