

RECRUTEMENT

Business Developer

I. Le Contexte

Notre Mission

Proactives face à l'urgence écologique, certaines entreprises choisissent de transformer en opportunités les contraintes liées aux réglementations.

Elles intègrent ces nouvelles obligations dans la définition d'une stratégie structurante pour l'ensemble de leur activité, de la maîtrise des coûts à l'image de l'entreprise, de la communication à la cohésion des équipes autour d'ambitions et de valeurs partagées.

Acteur innovant s'inscrivant dans cet élan en pleine accélération, TOOVALU accompagne les entreprises dans la réduction de l'impact négatif de leur activité et l'accélération de leur impact positif : il s'agit de faciliter et accompagner les entreprises clientes dans leurs démarches climat et RSE (Responsabilité Sociétale des Entreprises), de générer de l'intelligibilité et du sens, d'orienter vers l'action.

Notre activité

Nous avons développé une suite logicielle qui permet un pilotage précis, objectif et multidimensionnel des politiques RSE et environnementales de nos clients : notre outil met en lumière et mesure les impacts, permet la définition de stratégies responsables et bas carbone, valide la réalité des actions menées.

Nous sommes fiers d'accompagner de grands noms - Clarins, BNP Paribas Real Estate, Exacompta Clairefontaine, Système U, convaincus par le concept novateur de notre logiciel, aujourd'hui évident et incontournable.

II. Les Missions du poste

Le poste

Un préalable essentiel : vous épanouir parmi nous :

- si vous partagez nos convictions et souhaitez agir et entreprendre pour l'avenir
- si votre orientation pionnière et interpreneariale apprécie d'être à l'origine d'un projet et de le mener au bout
- si vous combinez autonomie et esprit d'équipe, méthodologie et sens de l'initiative

Pluggué directement avec le management de l'entreprise

Après avoir appréhendé notre suite logicielle, sa valeur ajoutée et nos méthodes d'implémentation

- vous établirez votre feuille de route, objectifs, contenu et moyens
- vous entrez en contact avec les entreprises cibles et identifierez / apprendrez à connaître les différents interlocuteurs, leur fonction et leur terrains d'intervention et, en coopération avec l'équipe projet, vous identifierez besoins et particularités
- vous contribuerez à la rédaction des propositions conjointement avec l'équipe projet

III. Le Profil

En terme de formation, peu nous importe comment en êtes-vous arrivé là, il faut que vous soyez convaincu de l'urgence absolue, dans laquelle nous sommes tous, de transformer notre société. Vous savez également que l'entreprise est le bon endroit pour le faire.

Vous appartenez au monde du software et, ayant peu à peu progressé vers des fonctions commerciales, vous avez acquis l'expérience de ventes complexes.

Attentif à l'autre, avec empathie et écoute, vous savez bousculer lignes et idées reçues pour parvenir à des mises en œuvre originales. Avec expérience ou plus jeune, c'est avant tout votre personnalité et votre motivation qui fera la différence.

Nous vous proposons d'être partie prenante de la transformation de la société : rejoignez-nous en adressant votre CV @ jobs@pmoconseil.fr

Le poste est basé à Nantes et la rémunération, répartie entre fixe et variable.