

# Candidature à envoyer à <u>rhaxialys@axialys.com</u>

Axialys est une société techno, labellisée **FrenchTech**, qui édite une **suite logicielle Saas** et s'est donnée pour mission la **digitalisation** des usages de la téléphonie au sein des Entreprises. Opérateur télécom et spécialiste des flux Voix, Axialys est reconnue comme acteur **leader de la téléphonie dans le cloud**, à la pointe de l'innovation et particulièrement **customer centric**. La suite Saas d'Axialys adresse les usages et besoins pour l'administratif, les équipes support/Relation Clients et les équipes commerciales. Les organisations qui lui font confiance sont des acteurs de référence dans de nombreux secteurs d'activité tels que le Retail (Franprix-LeaderPrice, Galeries Lafayette, Etam), le Tourisme (VoyagePrivé, Karavel-Promovacances, VeryChic), l'Industrie (Veolia, Arcelor Mittal) le eBusiness (Meetic, VideDressing), le Transport (DPD, Getaround), etc.

Axialys opère près de 250 millions de communications par an et son ARR connaît une croissance de plus de 40% par an depuis cinq ans, grâce à des équipes volontaires et en perpétuelle recherche de progrès.

Dans le cadre de son développement et de la croissance de son activité, Axialys cherche à renforcer son équipe en recrutant un.e Business Developer.



### **Nos Valeurs**

Selon un grand capitaine d'industrie « Les entreprises qui réussissent sont celles qui ont une âme. » Or chez Axialys, nous avons la prétention de croire que nous avons une âme et des valeurs qui la composent. Et dans un environnement aussi compétitif qu'est celui de la Téléphonie Cloud et de la Relation Client, nos valeurs nous permettent de nous différencier. Elles sont au nombre de quatre :

- 1. No Pleasure, No Business
- 2. Grow up or Go Home
- 3. Personal Commitment, Team Play
- 4. For Customers with love



Leur présentation est accessible ici.

#### **Vos missions**

Au sein de l'équipe Business (12 personnes) vous êtes au cœur de la vie commerciale de l'entreprise, et participez activement à son développement à travers l'acquisition de nouveaux clients. Rattaché(e) à la direction Commerciale, vous êtes en contact permanent avec les équipes Sales, Customer Success, Marketing et Product.

Vous aurez principalement en charge:

- Assurer un traitement efficace des opportunités commerciales générées par les différents leviers d'acquisition,
- Identifier les interlocuteurs importants et décisionnaires,
- Déterminer les leviers de succès dans leurs projets,
- Rédiger vos meilleures propositions commerciales et réponses d'appel d'offres,
- Négocier les meilleures conditions tarifaires et contractuelles,
- Atteindre des quotas mensuels de ventes,
- Appréhender l'écosystème dans lequel Axialys évolue (relations partenaires, veille concurrentielle, bonnes pratiques du marché),
- Reporting de votre activité commerciale dans Salesforce.

Vous reporterez directement au Sales Director et serez évalué.e sur les ventes réalisées.

#### **Votre Profil**

Vous êtes volontaire, autonome, méthodique et disposez d'un bon relationnel. Le closing vous challenge, l'atteinte d'objectifs vous motive et vous avez une première expérience sur une fonction similaire en B2B/ventes complexes, idéalement dans la vente de solution SaaS. Enfin, concernant votre niveau d'études, nous sommes agnostiques et considérons votre savoir-faire et savoir-être au-delà du chemin emprunté pour l'acquérir.

At last, but not least, vous vous sentez un fit particulier avec nos valeurs et mourrez d'envie de venir partager nos after work  $\odot$ 

## Les plus chez Axialys...

- Confiance, autonomie et marge d'action importantes,
- Salle de sport,
- Cabines de douches,
- Salles de sieste pour le bien-être et l'efficacité intellectuelle,
- Les apéros du Vendredi soir... juste pour le plaisir de prendre du temps entre nous,
- L'arcade de jeux des années 80/90, pour les nostalgiques,
- Des locaux très spacieux et confortables
- La possibilité de télétravail.

#### ... et en particulier pour notre futur Business Developer

- Un package fixe/variable très attractif,
- Un variable déplafonné.