FICHE DE POSTE – BUSINESS DEVELOPER FREELANCE

Contexte & Présentation

Nous sommes inpulp.tech, acteur innovant de la formation professionnelle, spécialisé NoCode, IA générative et automatisations. Notre équipe agile (8 membres) répond à une forte demande en upskilling, notamment auprès d'étudiants, indépendants, et salariés en reconversion.

Pourquoi c'est une opportunité unique ?

Transparence et proximité : Tu collabores en direct avec le CEO pour façonner la stratégie commerciale et pédagogique.

Motivation & Trajectoire : Tu contribues à notre hypercroissance, avec de vraies perspectives d'évolution (Head of Sales, Lead Formateurs...).

Opportunités de croissance : Secteur en plein boom, impact social fort (montée en compétence, employabilité...).

MISSIONS PRINCIPALES

- Prospection : Identifier, qualifier et engager des leads sur cibles B2B/B2C (grandes entreprises, écoles, indépendants).
- Développement commercial : Construction d'un pipe solide via outils digitaux, cold emailing, LinkedIn, événements.
- Qualification & Closing : Comprendre les enjeux clients, orienter, customiser l'offre, closer (demos, calls, rdv physique/Teams).
- Suivi & fidélisation : Assurer le suivi post-formation, récolte de feedback, up/cross-sell.
- Veille & innovation : Contribuer à l'amélioration des produits/services, partage des best practices.

Ton rôle ?

Ambassadeur : Tu es la voix et le visage d'inpulp.tech, à la fois chasseur.js et éleveur.

Impact mesurable : Chaque deal signé est visible par toute l'équipe et récompensé.

Culture d'entreprise

- Feedback & Test & Learn : On innove, on ose, on s'améliore ensemble. L'erreur est valorisée tant qu'on apprend.
- Inclusion/éthique : On recrute sur état d'esprit (gros learning mindset), pas sur CV. La diversité des profils nous fait progresser.
- Autonomie & Responsabilité : Liberté d'organisation, confiance a priori.

Formation / Accompagnement

- On t'équipe sur les techniques de vente consultative, social selling, automation, IA appliquée à la vente (coaching interne, learning peer-to-peer).
- Accès à des certifications (Make, Notion, ChatGPT, etc.).
- Partage permanent de retours d'expériences/dossiers réels.
- - Intérêt marqué pour les sujets NoCode, IA, automatisation (une connaissance de ces domaines est un plus)
- - Maîtrise des outils de prospection digitale (LinkedIn, email, téléphone), CRM

Processus de recrutement

Candidature (motivations > CV)

Call 20 min/Échange LinkedIn

Mini "cas pratique" (écrit ou visio)

Simulation de closing (optionnel)

Retour rapide (max 1 semaine) avec feedback précis.

Notre process est 100% transparent.

Profils recherchés

1re ou 2e expérience réussie en vente (stage/alternance accepté si mindset exceptionnel).

Expérience/fort intérêt pour la formation, l'innovation, l'IA, le NoCode ou l'entrepreneuriat.

Esprit autonome, créatif, énergique.

Anglais apprécié (expansion possible à l'international).

RÉMUNÉRATION

- Commissions attractives : entre 10% et 30% du CA généré (selon l'offre ou produit vendu) + bonus sur atteinte d'objectifs
- Avantages : Full remote ou hybrid, matériel, notoriété contributeur, learning budget.

POURQUOI NOUS REJOINDRE ?

- Structure à taille humaine et esprit d'équipe
- - Offre pédagogique reconnue, contenus exclusifs, masterclasses en direct, dispositif d'onboarding et de suivi
- - Valeurs essentielles : simplicité, sincérité, singularité, solidarité

Ce job n'est pas fait pour toi si...

Tu attends un cadre rigide, un script figé, ou tu n'aimes pas les challenges/marchés innovants.

Tu ne veux pas monter en compétence sur des outils digitaux, IA ou automation.

Tu cherches un poste où la prise d'initiative est encadrée/limitée.

Mais si tu veux apprendre ++, qu'on te fasse confiance, et devenir acteur du développement d'inpulp.tech, alors.... bienvenue !