

OFFRE D'EMPLOI

Responsable commercial, business developer BtoB

CDI - Temps plein - Statut cadre

Package attractif

Mutuelle Axa

Paris + déplacements ponctuels en province et à l'étranger

MiPiSE

Crowdfunding
Crowdsourcing
Blockchain
Digitalisation des
activités financières

www.mipise.com

MIPISE la FinTech en pleine croissance, partenaire des acteurs de la finance alternative et de l'économie collaborative et solidaire recrute un(e) responsable commercial et business developer BtoB.

L'entreprise :

Leader de la création de plateformes de *crowdfunding* en marque blanche, MIPISE a développé une solution technique modulable et personnalisable dotée d'un système de paiement intégré qui accompagne les entreprises et les communautés dans la gestion pleinement dématérialisée et digitalisée de leurs activités.

Description du poste :

Sous la responsabilité des dirigeants fondateurs, vous serez chargé(e) des missions suivantes :

- Prospection auprès de cibles françaises et internationales.
- Développement du portefeuille client existant.
- Gestion de la relation et suivi des clients existants.
- Analyse et optimisation des solutions existantes et de leurs performances.
- Veille concurrentielle.
- Accompagnement des clients dans la phase d'implémentation de la solution MIPISE.

Profil recherché :

- État d'esprit : force de proposition, prise d'initiatives, dynamique, réfléchi(e), autonome, esprit d'équipe, sens de l'innovation mais également rigueur, esprit d'analyse et synthèse.
- Expérience de commercialisation réussie : Fintech, Logiciels, Saas BtoB.
- Bac + 4 à Bac + 5, école de commerce ou d'ingénieur.
- Sensible au Web et aux nouvelles technologies, *digital native*.
- Bonnes notions en finance ou activités financières : levées de fonds, fonctionnement des sociétés de gestion.
- Expérience conseil est un plus.
- Anglais courant (d'autres langues sont un plus : allemand, espagnol).

Candidature : CV + LM à christina.ioan@mipise.com