

## CDI - FIRST SALES B2B STUDIO: 3-5 ANS D'EXPÉRIENCE

### QUI SOMMES NOUS ?

6freedom est une startup lancée en 2018, spécialiste des technologies interactives et immersives (AR-VR)

Nous utilisons notre expertise en conseil et développement pour accompagner des projets créatifs avec une dimension humaine.

Notre Studio adresse 3 typologies de projets :

1. Nouveaux médias numériques, pour les artistes et musées
2. Produits, pour les Startups
3. Formations, pour les industriels

Nous recherchons pour notre Studio, notre 1er Sales spécialisé dans la vente de solutions innovantes B2B, pour accélérer notre croissance sur le marché de l'AR/VR.

Et également pour financer la R&D de notre SaaS Activ8, qui sera la 1<sup>ère</sup> école industrielle en réalité mixte.

Notre ambition ? Participer à la réindustrialisation de l'Europe en :

- Aidant les ETI industrielles française à créer leurs Écoles de formation internes ;
- Standardiser la formation des opérateurs industriels pour décupler leurs compétences et leur employabilité.

Ce projet te motive ? Rejoins notre équipe !

- Nos Valeurs clefs sont la transparence, l'exigence et la créativité ;
- Notre ADN combine un savant mélange de design, esthétique, et technique ;
- Notre Culture d'entreprise met en avant la communication, la solidarité et la critique constructive ;
- Nos Univers sont la science-fiction, les jeux vidéo et les nouvelles techs.

### DESCRIPTIF DU POSTE

Tu souhaites prendre part à des projets novateurs ? Tu intégreras une start-up à taille humaine et tu travailleras directement avec le CEO, Olivier.

En tant que firts Sales, tes missions seront :

- **Co-crée la stratégie d'acquisition et la mettre en œuvre :**
  - Co-définir et mettre en place la stratégie de prospection ;

- Diversifier des canaux d'acquisitions adaptés aux ventes B2B (Startups, Industrie, Culture) et identifier le meilleur ROI ;
  - Améliorer les process & outils mis en place ;
  - Améliorer la documentation marketing, script de call et démo.
- **Actions commerciales**
    - Apporter à l'entreprise une moyenne de 20 leads qualifiés par mois sur deux trimestres et d'augmenter le panier moyen ;
    - Accompagner tes clients dans le temps, de la prise de rendez-vous à la livraison des projets.
- **Gestion des projets entrants des prospects ou clients**
    - Gérer les projets entrants : suivi de la pipe commerciale ;
    - Gérer la relation client en direct
    - Concevoir la solution adéquate pour chaque projet client avec l'équipe technique & l'équipe produit

Ce poste exige des compétences MÉTIER fortes, de l'autonomie, une certaine curiosité et une grande proactivité.

Au-delà des compétences commerciales, ce poste exige une forte appétence pour les projets technologiques, de la créativité et de fortes relations humaines.

En échange tu recevras :

- Un salaire en fonction de ton expérience ;
- Un variable déplafonné ;
- Des BSCPE selon ton engagement;
- Une mutuelle et une prise en charge des transports pour venir aux rencontres hebdomadaires ;
- Le poste est en remote, tu peux habiter où tu veux ! Cependant, tu dois pouvoir te rendre aux rendez-vous clients et aux meetings 6freedom.

## PROFIL DU ·DE LA CANDIDAT ·E RECHERCHE ·E

Nous n'avons pas d'idées préconçues sur ton parcours ! Tu as une expérience diversifiée et au moins une expérience de sales en startup ?

À toi de nous raconter ton parcours sur a minima ces 3 dernières années.

Les requis :

- Tu es en accord avec nos valeurs clefs
- Tu veux participer au développement d'une startup
- Tu es tenace, curieux ·se, créatif ·ve, doté ·e d'un bon relationnel et as une bonne compréhension des besoins clients

- Tu es ambitieux(-se) sur vos fonctions commerciales
- Tu as envie de découvrir le product management
- Tu parles anglais couramment

En bonus :

- Tu as des appétences pour le growth hacking / web marketing
- Tu as déjà lancé un projet entrepreneurial
- Tu as déjà lancé un nouveau produit / service

## L'ENTRETIEN

Nous aurons besoin que tu nous transmettes obligatoirement AVANT l'entretien :

- CV + LinkedIn
- Des informations sur ton track record commercial

Le déroulé de l'entretien :

- 1 entretien avec chacun des fondateurs
- 1 business case + préparation d'un slidedeck pour simulation de vente (5j)
- 1 simulation de vente en présentiel
- 1 entretien avec ta future équipe de travail

## POUR POSTULER

- Envoie un mail à [contact@6freedom.studio](mailto:contact@6freedom.studio)
- Passe par notre site : <https://6freedom.studio/nous-rejoindre.html>