



yper est une plateforme collaborative qui a pour objectif de simplifier et de rendre accessible la livraison du dernier kilomètre en s'appuyant sur des technologies innovantes, des communautés locales de particuliers (livreurs occasionnels) et un service relation utilisateurs. Nous vivons une forte accélération et recherchons celui ou celle qui nous permettra de faire avancer toujours plus notre projet.

VOUS ETES YPER-ACTIF... ENTHOUSIASTE ET RECHERCHEZ UNE ENTREPRISE QUE VOUS ALLEZ CONTRIBUER A FAIRE REUSSIR ? ON SE RENCONTRE ?

Votre mission, si toute fois vous l'acceptez...

faire découvrir, utiliser et recommander yper aux commerçants français.

Devenez Business Developer !

Acteur clé du développement commercial d'yper

(Poste à pourvoir dès que possible)

Avec l'appui de (yper)Théo, notre Growth hacker, en contact direct avec notre service relation utilisateurs et l'équipe technique, vous menez des campagnes de prospection, présentation et vente de notre service de livraison collaborative à des commerçants (indépendants, réseaux, retailers). A vous d'exploiter au mieux nos bases de prospects et de les développer, d'user de votre créativité et de vos talents pour développer notre activité et nouer des partenariats durables et diversifiés.

Méthodique, pragmatique et énergique, vous savez faire preuve de persévérance et d'efficacité. Vous aimez relever des défis et remporter des victoires individuelles et en équipe. Vous aimez convaincre... ET savez créer une relation durable avec vos contacts. Créatif, vous savez innover, vous n'avez pas peur de l'échec à priori, vous avez le sens des opportunités commerciales au service du développement du business.

Préparez-vous ! Chez yper ça va vite voire très vite !

Soyez prêt(e) à prendre des responsabilités, à évoluer au rythme de l'entreprise, à conquérir de nouveaux territoires sans oublier de fêter - dignement- les victoires !

yper se développe en laissant une place importante à l'intelligence collective et aux apports de chacun. Nous cultivons la philosophie du Test n'learn pour avancer vite et mettre en œuvre les meilleures idées de tous.

Nos piliers : La Confiance, L'Ouverture, Le Courage, L'Agilité

Profil-type :

- La Niak !
- Une 1^{ère} expérience de vente sera un plus (télévente ou démarchage clientèle physique B2B)
- Bac +2

- Si jusque-là vous vous êtes dit... « mais c'est moi ! »... Osez !

CDI Plein temps - Rémunération Fixe + Variable selon profil
Basé sur la métropole lilloise

Contactez-nous : recrutement@yper.fr