



Business developer B2B cible RH – (F/H)

ExplorJob – <https://explorjob.com>

Qui sommes nous

ExplorJob est une startup à impact de la HR Tech & Tech for Good dont la mission est que les recrutements soient réussis, tant pour le salarié que le recruteur grâce à des échanges directs entre collaborateurs et candidats.

Notre raison d'être : que chacun puisse choisir le métier et l'entreprise qui lui correspondent, en toute transparence et sans barrières sociales, pour s'épanouir dans la vie. En parallèle, ExplorJob travaille à faciliter la communication employeur des entreprises (la marque employeur) pour leur permettre de recruter des talents motivés, investis, et qui leurs correspondent pleinement. ExplorJob ouvre le champ des possibles en offrant transparence, réseau et opportunités pour des recrutements basés sur les savoirs-êtres avant le CV.

Pour cela, nous commercialisons auprès de DRH et PDG de PME, ETI et grands groupes un module d'échanges entre salariés et candidats. A l'heure où tous les actifs cherchent un métier qui a du sens et où les entreprises travaillent d'arrachepied pour se montrer sous le meilleur jour, nous sommes convaincus que l'authenticité d'un RDV tel ou visio directement avec un collaborateur est le meilleur moyen d'attirer des candidats épanouis qui seront fidèles à l'entreprise.

Nous sommes 2 cofondateurs passionnés (nos têtes [ici](#) et [là](#)), pleinement investis, enthousiastes et débordant d'énergie. En tout juste un an, nous avons lancé notre produit, rentré nos premiers clients (Enedis, l'Entrepôt du Bricolage et des PME), levé des fonds, remporté des trophées, rejoint le réseau entrepreneur, obtenu des subventions, levé de la dette, multiplié par 20 le nombre de RDV pris sur notre plateforme et développé de nombreuses nouvelles fonctionnalités sur l'application.

Plus d'infos sur [notre histoire ici](#) et notre page d'échanges sur [nos métiers là](#).

Notre besoin

Dans ce contexte, nous devons fortement accélérer notre développement commercial, et c'est là où tu rentres en jeu 😊 Nous cherchons un.e chasseur.se passionné.e dans un contexte où la majorité des leads de l'entreprise proviennent d'une stratégie outbound. En tant que premier.e salarié.e, tu es pleinement intégré.e à nos réflexions stratégiques et participe à la réussite de ce projet. Plus qu'un simple emploi, nous te proposons un challenge motivant et enrichissant, des missions hyper variées et des responsabilités à court terme. On prévoit en effet d'embaucher dès le mois d'avril un stagiaire, un alternant en septembre et d'autres business developers juniors par la suite pour compléter l'équipe. Ton degré d'autonomie et de maturité te permettra de devenir leur mentor voire leur manager. Avant ça, tu seras bien entendu accompagné par Nils pour une prise de poste en douceur.

Ton job

En 3 mots : développer notre CA... de A à Z ! Quand on parle de variété de missions, voici celles qui te seront confiées :

- des missions de SDR (sales development representative) : création de persona, écriture de mails de prospection, scraping de données, enrichissement, envoi, suivi et optimisation des campagnes, cold call en complément
- des missions de business developer : participation aux salons et forums emploi régionaux pour rencontrer des recruteurs et obtenir des RDV, réalisation des RDV commerciaux visio (majorité) et présentiels, rencontre des décideurs RH et dirigeants, suivi, relances, négociations, signature des deals
- Des missions de CSM (customer success manager) comme l'onboarding client, la fidélisation, vente complémentaire et resignature n+1
- reporting quanti ET quali sur le feedback des prospects et clients pour définir la roadmap de devs, ajuster les actions commerciales et nos process internes.

Ton profil

Culture

- Tu souhaites travailler pour une entreprise qui a du sens, la mission d'ExplorJob te parle personnellement et tu aimerais contribuer à son développement
- Tu aimes l'écosystème startup

Qualités

- Tu aimes le challenge et tout donner pour exploser tes objectifs
- Tu es autonome, rigoureux, organisé et persévérant
- Tu es proactif et force de proposition

Expérience / Compétences

- Tu as quelques années d'expérience en tant que business developer B2B idéalement dans le secteur RH ou SaaS, ou dans une agence de marketing RH. Nous sommes aussi ouverts aux recruteurs/RH qui souhaiteraient passer de l'autre côté ! Dans tous les cas, tu connais les process de décisions en entreprises.
- Tu es à l'aise avec l'orthographe et la grammaire 😊 comme à l'oral et sais adapter ton discours jusqu'au niveau DRH et dirigeants
- La maîtrise des outils ci-dessous ou leurs équivalents est un plus

Tu as d'autres connaissances ? Tant mieux ! Nous avons à cœur d'apprendre et de s'enrichir les uns les autres.

Tes outils

- PC portable, second écran, tel
- Pipedrive, Sales nav, Evaboost, Lemlist, Dropcontact
- Ms office & Teams

Ton environnement de travail

Nos bureaux sont au 54 boulevard Foch à Grenoble. Accès possible en Tram C ou E (arrêt Joseph Vallier) & vélo (pistes cyclables multiples).

Nous avons 2 bureaux et une salle de réunion, une cuisine pour réchauffer nos plats, des commerces autour et un parc face au bureau pour manger au vert. Chez nous, on aime bien le chocolat pour accompagner notre thé ou notre café ! Tu auras toujours un large choix de dégustation 😊

Conditions

- Statut cadre
- Semaine de 4 1/2 jours

- BSPCE : actionnariat salarié pour que la réussite d'ExplorJob soit justement répartie
- Salaire fixe + commission sur ventes non plafonné (base 32K€ annuel garanti en fixe les 6 premiers mois, possibilité de monter >40K€ au total)
- Mutuelle Alan Green
- Télétravail jusqu'à 3 jours par semaine
- 1 semaine de télétravail complet possible 1 fois par trimestre pour travailler au vert

Parcours de candidature

- Tu nous envoies un CV avec un mot pour expliquer pourquoi tu souhaites nous rejoindre [ici](#)
- Premier appel 15 minutes avec Nils
- Entretien de 1h avec les 2 cofondateurs
- Prise de références
- Entretien de 30' avec notre advisory board
- Bienvenue !

Et si besoin d'en savoir plus avant de postuler, on est bien entendu dispo sur ExplorJob pour parler de notre métier en toute authenticité !

Pour postuler :
career@explorjob.com