

OFFRE ALTERNANCE COMMERCIAL (H/F)

A PROPOS DE LA RUCHE À VÉLOS

La Ruche à Vélos est une start-up nantaise en pleine croissance. Notre mission est de développer et rendre accessible la mobilité active en ville.

Alors que la pratique du vélo s'intensifie et fait partie des grandes tendances qui permettent aux villes durables d'émerger, nous répondons aux problématiques des collectivités territoriales : la sécurisation des vélos dans les lieux stratégiques et le maillage du territoire. Pour les accompagner, nous commercialisons plusieurs solutions :

- un parking à vélos automatisé et 100% sécurisé
- une consigne à vélos 6 places
- un système de gestion d'accès global.

Grâce à ces solutions, nous assurons aux cyclistes de retrouver leur vélo dans le même état qu'ils l'ont laissé, avec un dépôt et un retrait facile de leurs deux roues.

Notre équipe de 20 collaborateurs est jeune, polyvalente et passionnée. Après avoir remporté nos premiers marchés avec les villes d'Angers, Rouen et Annecy, nous avons l'ambition de devenir un acteur majeur de la mobilité douce en France. Nous voulons t'offrir l'opportunité de prendre part à cette aventure !

DESCRIPTIF DU POSTE

Pour accompagner l'équipe dans notre croissance soutenue, nous recherchons une personne motivée, réactive, sympathique, polyvalente et n'ayant pas peur de relever les défis... Bref, une personne à l'image de La Ruche à Vélos.

Au sein de notre équipe commerciale, nous recrutons un(e) chargé(e) d'affaires en alternance qui prendra en main le développement pour les collectivités de taille moyenne des régions Grand Est, Auvergne-Rhône-Alpes, Provenances Alpes Côte d'Azur et Bourgogne-Franche-Comté.

Tu cherches une expérience en relation clients et tu souhaites relever les défis au sein d'une équipe bienveillante et pluridisciplinaire ? Alors ce poste est fait pour toi !

Tes principales missions seront :

- Prospecter, identifier et répondre à des opportunités de projets auprès des collectivités locales et plus généralement des Autorités Organisatrices de la Mobilité.
- Créer ton réseau de décideurs et prescripteurs, assurer les rendez-vous sur ton secteur géographique (principalement depuis nos bureaux nantais)
- Construire les offres avec le soutien des équipes techniques pour les présenter et les promouvoir
- Suivre, avec les équipes déploiements et supports client, le bon déploiement opérationnel des solutions
- Renseigner l'outil CRM pour un reporting efficace



Notre équipe est jeune, polyvalente et passionnée. Nous avons l'ambition de devenir un acteur majeur de la mobilité douce en France. Nous voulons t'offrir l'opportunité de prendre part à cette aventure !

CE QUI COMPTE POUR NOUS

- Te garantir la meilleure intégration possible au sein de l'équipe
- Te donner les moyens matériels et humains de t'épanouir et de réussir
- Te permettre de travailler dans un environnement bienveillant et challengeant où les prises d'initiatives sont encouragées

Nos bureaux et le poste sont basés à Nantes mais le secteur est bien celui de la région Île-de-France (des déplacements ponctuels sont à prévoir et seront bien entendu pris en charge).

PROFIL RECHERCHÉ

De formation technique ou commerciale, tu bénéficies idéalement d'une première expérience dans une fonction de développement commercial.

Tes qualités :

- Écoute active et capacité d'analyse
- Organisation et rigueur
- Appétence pour les nouvelles technologies et solutions complexes
- Autonome et proactif

LES AVANTAGES

- Mutuelle prise en charge à 50%
- Titres restaurants
- Horaires flexibles et télétravail partiel possible
- Une organisation interne unique en constante évolution

POUR POSTULER

CV et 5 lignes sur ce que tu pourrais nous apporter au quotidien à : antoine.cochou@lrav.fr

