



SAS My Keeper

154 chemin Saint Michel

06620 Le Bar sur Loup

OBJET : OFFRE D'EMPLOI – BUSINESS DEVELOPER

CONTEXTE :

My Keeper est une entreprise française spécialisée dans les solutions de sécurité connectée et d'IoT pour les établissements d'enseignement et les institutions. Son offre combine du matériel hardware connecté, dont des systèmes d'alarme PPMS (Plan Particulier de Mise en Sûreté), pilotable via une plateforme cloud et une interface SaaS dédiée. Dans le cadre de sa dynamique de croissance, My Keeper renforce aujourd'hui son développement commercial sur son cœur de cible prioritaire : les Grands Comptes et le réseau de Partenaires.

OBJECTIF DU POSTE

Rattaché(e) à la Direction Grands Comptes & Partenaires, le/la Business Developer est le moteur de conquête commerciale de My Keeper sur son cœur de cible : les Grands Comptes et le réseau de Partenaires. Sa mission : identifier, ouvrir et qualifier des opportunités sur les grands comptes et comptes nationaux, en priorité sur le secteur public (communes de plus de 100 000 habitants), puis sur les grands comptes privés et parapublics (banques, ARS, assurances et mutuelles), en s'appuyant sur l'activation du réseau de partenaires pour pénétrer les comptes à cycle de décision complexe.

Sur des cycles de vente longs (1 à 3 ans), il/elle ouvre et qualifie les comptes, puis les relaie aux équipes commerciales de zone et à la direction pour la négociation et la signature.

MISSIONS :

1. Détection & ciblage

- Veille et détection des appels d'offres en amont ; suivi des marchés publics des secteurs cibles
- Benchmark et ciblage des secteurs prioritaires (communes +100k, santé/ARS, banques, assurances), en cohérence avec l'ICP
- Définition des angles d'attaque et brief du marketing pour la production des supports

2. Prospection & ouverture de comptes

- Prospection multicanale : téléphone en priorité, LinkedIn / social selling, salons professionnels
- Construction et enrichissement de bases de contacts décideurs
- Activation du réseau de partenaires et des grands comptes existants pour ouvrir des comptes verrouillés ou des cibles similaires
- Conduite des échanges de découverte (besoins, enjeux, budget, calendrier) et qualification des comptes prioritaires

3. Qualification & passation

- Qualification des opportunités entrantes (marketing) et sortantes (prospection active)
- Prise de rendez-vous qualifiés avec transmission complète du contexte recueilli
- Passation des comptes qualifiés et de la stratégie d'attaque aux responsables commerciaux de zone / national
- Remontée et qualification des affaires issues des partenaires

4. Pilotage, reporting & collaboration

- Tenue rigoureuse du CRM (HubSpot) et suivi des indicateurs clés (activités, RDV qualifiés, pipe généré, taux de conversion)
- Reporting hebdomadaire de l'activité et des résultats à la direction
- Collaboration avec le marketing (ciblage, messages, supports) et la direction (négociation, closing stratégique)
- Partage des retours terrain (objections, tendances marché, concurrence)

PROFIL RECHERCHÉ :

Formation et expérience

- Formation Bac+3 à Bac+5 en commerce, négociation, vente
- 3 à 5 ans d'expérience en développement commercial B2B idéalement sur cycles longs et/ou grands comptes
- Une expérience du secteur public et des marchés publics (appels d'offres, UGAP) est un atout important

Compétences techniques

- Techniques de prospection et de chasse : cold calling, social selling, séquences multicanales
- Qualification commerciale (BANT, MEDDIC ou équivalent) et argumentation sur cycles longs
- Maîtrise d'un CRM (HubSpot apprécié), outils de sales engagement, LinkedIn Sales Navigator, outils de recherche de leads (Apollo, Kaspr...)
- Veille et lecture des marchés publics (plateformes de dématérialisation, sourcing d'appels d'offres)
- Connaissance du secteur sécurité / PTI-PPMS appréciée



Qualités professionnelles

- Autonomie
- Organisation
- Proactivité
- Transparence
- Goût réel de la conquête, résilience au refus, ténacité
- Rigueur de suivi
- Forte orientation résultat

RÉMUNÉRATION & AVANTAGES

- **Rémunération fixe annuelle brute** : entre 33 000 € et 35 000 €
- **Variable** : entre 12 000 € et 15 000 €
- **Intéressement** : Possibilité de percevoir l'intéressement, équivalent à un 13ème mois (3,75 k€ - 4,20 k€) et un 14ème mois (3,75 k€ - 4,20 k€) selon les objectifs atteints par l'entreprise
- **Package total estimé avec intéressement (équivalent 13ème mois)** : 48 750 € - 54 200 €
- **Prime d'ancienneté** : Perçue dès la deuxième année d'ancienneté (1% du salaire brut annuel par année d'ancienneté)

MODALITÉS COMPLÉMENTAIRES

- **Date d'entrée** : Dès que possible
- **Type de contrat** : CDI
- **Statut** : cadre
- **Lieu de travail** : Bureaux My Keeper, 80 Route des Lucioles, Les Espaces de Sophia, Bâtiment O, 06560 Valbonne.
- **Organisation travail** : Présentiel avec 1 jour de télétravail par semaine après 4 mois d'intégration
- Déplacements ponctuels
- **Rattachement** : Direction Grands Comptes & Partenaires

POUR POSTULER

Merci d'adresser votre CV + lettre de motivation à recrutement@mykeeper.fr