

BUSINESS DEVELOPER – CDI – H/F

iBanFirst ?

Créée en 2013, iBanFirst fournit aux entreprises une plateforme de services financiers optimisés pour l'international, en combinant expertise technologique, financière et maîtrise de la réglementation. Depuis ses débuts, iBanFirst a levé 25 millions d'euros afin de devenir le leader européen des services financiers aux entreprises qui ont une activité à l'international.

Agréée par la Banque Nationale de Belgique, iBanFirst est le seul service 100% en ligne qui crée des IBANs nominatifs dans 26 devises.

Depuis sa création, iBanFirst a su convaincre 2 500 clients pour lesquels la startup a traité 100 000 transactions (presque 40 000 en 2018), pour un volume total d'un peu moins de 5 milliards d'euros (2 milliards en 2018). Aujourd'hui, l'entreprise est implantée à Paris, Bruxelles, Dijon et Anvers et compte 90 employés.

Avec déjà plusieurs récompenses à son actif, iBanFirst vient d'être élue « Fintech scale-up » de l'année 2018 en Belgique et fait partie du reconnu « Technology Fast 50 » de Deloitte.

What you will do

Fort de son succès, iBanFirst accélère son développement et est à la recherche de plusieurs Business Developer talentueux pour rejoindre son équipe de vente parisienne actuellement composée d'une vingtaine de commerciaux.

Les missions :

En tant que Business Developer, tes missions seront :

- Construire et mener à bien des campagnes de prospection téléphonique et par email pour présenter notre offre
- Créer et développer ton portefeuille clients ;
- Identifier les sociétés françaises qui importent et/ou exportent hors zone euro et qui ont des besoins en devises étrangères ;
- Devenir un expert sur les problématiques de change rencontrées par ces entreprises ;
- Sensibiliser et accompagner les entreprises sur ces problématiques ;
- Aller à la rencontre de prospects/clients ;
- Préparer et animer tes rendez-vous commerciaux ;
- Participer au développement de la stratégie commerciale.

Skills we are looking for

Ton profil

Commercial(e) dans l'âme, tu es issu(e) d'une formation commerciale et/ou financière (Bac+3/+5).

Après avoir été formé(e) sur le marché des changes (FOREX), tu seras en charge de contacter des entreprises rencontrant des problématiques de change puis de les accompagner dans leurs opérations quotidiennes.

Plus qu'un diplôme, nous recherchons avant tout un(e) team-player qui souhaite contribuer au développement d'une start-up en pleine croissance !

Qualités requises

Très à l'aise à l'oral, passer plusieurs heures au téléphone ne t'effraie pas ;

Déterminé(e), tu as le goût du challenge ;

Rigoureux(se) et réactif(ve), tu es force de proposition ;

Excellente aisance relationnelle et commerciale ;

Esprit entrepreneurial ;

Excellentes capacités d'expression orale et écrite en français ;

Bonus / Nice to Have

Une première expérience commerciale BtoB ;

Connaissance des marchés financiers ;/ Anglais, lu, écrit et parlé.

Ce que nous offrons

Salaires attractifs, 30 K€ + variable trimestriel + challenges réguliers ;

Remboursement à 50 % de ta carte de transport ;

Mutuelle d'entreprise ;

Une équipe jeune, dynamique et professionnelle ;

Un environnement de travail agréable situé en plein cœur de Paris (quartier de la Madeleine) ;

Événements internes et hors-site réguliers (afterworks, teambuilding) ;

Fruits frais, snacks, thé et café mis à disposition.

Localisation : Paris 75008 / Type de contrat : CDI / Début du contrat : Asap

Intégrer iBanFirst est une occasion unique de te familiariser avec le secteur des services financiers, d'acquérir une expérience dans une fintech mais aussi de devenir un commercial hautement spécialisé.

Pour en savoir plus et postuler, contacte-moi au **01 76 44 01 69** ou à l'adresse mail suivante :

jobs@ibanfirst.com