

## Alternance - Commercial / Suivi Clients – start-up BTP & Numérique (F/H)

Rejoins notre équipe qui n'a pas froid aux yeux et viens imposer Matos comme LA référence du marché, une plateforme numérique inédite à la croisée du monde des Travaux Publics, de la gestion d'engins de chantier et de la mise en relation de compétences spécialisées

**LA RAISON D'ÊTRE DU POSTE :** Devenir l'interlocuteur privilégié de nos clients et prospects et assurer un lien de proximité avec des utilisateurs parfois peu à l'aise avec le numérique.

### MISSIONS

En lien direct avec la direction générale, tu intègres une équipe d'une dizaine de personnes en pleine croissance pour définir puis assurer le service client, et accroître nos ventes :

En tant qu'assistant Business Developer, tu auras pour mission de développer l'activité et les ventes de Matos Connect sur le marché français.

Voici quelques exemples précis de missions :

- Suivi commercial des clients freemium en portefeuille pour les faire basculer en version abonnement
- Ouverture des comptes clients et aide au paramétrage
- Identification et qualification des prospects
- Assister les commerciaux dans leurs devis, factures et suivis des encaissements
- Mise à jour des indicateurs de suivi du chiffre d'affaires
- Travail en relation avec l'équipe marketing afin d'augmenter les leads entrants
- Création d'outils commerciaux (Mails, suivi du processus de vente / ..)

### PROFIL

Au-delà de ta formation / expérience,

- Tu as envie de découvrir le monde humain des Travaux Publics.
- Tes principales qualités pros sont : l'énergie, la détermination et la persévérance.
- Tu as le goût du challenge et tu as une forte capacité de rebond

## SOCIETE & CONTEXTE

MATOS édite **MATOS CONNECT**, solution numérique web et mobile d'optimisation de planning et de gestion commerciale et administrative auprès des entreprises de Travaux Publics

MATOS commercialise sa solution sous forme de marketplace de mise en relation entre ceux qui recherchent du matériel et ceux qui en proposent et se rémunère sous forme de commission.

MATOS commercialise également sa solution Saas auprès des entreprises de TP pour leur permettre le pilotage et l'organisation des relations avec leurs locatiers. Cette solution de gestion de la relation fournisseurs (GRF) permet aux entreprises de travaux publics de fluidifier la recherche, de planifier, d'organiser, et de tracer la sécurité et les achats de ressources matérielles.

Enfin MATOS commercialise également sa solution Saas auprès des locatiers (loueurs de matériel de TP avec conducteurs) afin de leur permettre d'accroître leur activité, diminuer leurs contraintes administratives et augmenter la qualité de service auprès de leurs clients.

### Les + du poste :

- Chèques déjeuners
- Accès aux infrastructures de l'incubateur IMT Atlantique où nous sommes hébergés (restaurant, salles et terrains de sport)
- Accès en transport en commun C6 – arrêt Chantrerie Grandes Ecoles
- Une ambiance pro, directe, respectueuse et décontractée
- .....

Nous attendons avec impatience ta candidature à [rh@matosbtp.com](mailto:rh@matosbtp.com).