

[Stage ou Alternance – H/F – Lyon]

Business Developer

Démarrage fin 2018

Qui sommes-nous ?

Passionnés par le web et l'éducation, nous sommes trois (prof, entrepreneur et geek) à avoir créé la maison d'édition Lelivrescolaire.fr. Notre envie : mettre un coup de neuf dans le monde de l'édition scolaire et permettre aux élèves de mieux apprendre en réconciliant le papier et le numérique. Aujourd'hui, nous sommes une dreamteam de 50 passionnés réunis autour d'un projet en forte croissance, et accompagnés par tout un écosystème : investisseurs, BPI France, Ministère de l'Education Nationale, etc.

Mathématiques, Histoire, Géographie, Français, Philosophie, SVT, Physique-Chimie, Anglais, Espagnol, SES, etc. : nous créons des manuels scolaires et autres formes de contenus pédagogiques dans toutes les matières ! Tous ces contenus sont conçus de façon collaborative « en mode Wikipedia » par une communauté de 3000 professeurs de toute la France ! Nous sommes les seuls à procéder ainsi, ce qui apporte une vraie originalité et une grande qualité à nos contenus.

Notre autre grande particularité est de publier nos contenus à la fois sous forme de livres et d'en donner gratuitement l'accès en numérique (web, tablette, smartphone, etc.) En 9 ans, avec 98% des collèges qui utilisent nos manuels, nous sommes devenus un acteur de référence dans le paysage de l'édition scolaire aux côtés de maisons comme Nathan, Hatier ou encore Belin. Notre objectif est de réinventer ce métier en intégrant les expertises du print, du contenu et de la technologie.

Sur Internet (www.lelivrescolaire.fr et www.afterclasse.fr), les élèves peuvent faire leurs exercices en ligne, et les professeurs les corriger. Les professeurs peuvent créer des contenus pédagogiques et les partager. 1.000.000 de professeurs et d'élèves se servent des supports print et numérique du Lelivrescolaire.fr chaque jour. Lelivrescolaire.fr est la maison d'édition du XXI^e siècle !)

Nos valeurs : l'exigence du travail bien fait, l'esprit d'entreprendre et le goût des responsabilités, l'engagement et la passion, et enfin la sincérité dans les relations humaines. On bosse beaucoup, et on s'éclate tous les jours ! Projets passionnants, résultats concrets, équipes compétentes, impliquées et sympa, weekends d'équipe, afterworks, lasergames, rafting, escape game : la totale !

Découvrez-en plus sur Lelivrescolaire.fr, nos valeurs, nos projets, en cliquant sur <http://recrutement.lelivrescolaire.fr/> !

Vos missions, si vous les acceptez ;)

Face à la forte croissance de ses équipes et de son activité, l'entreprise est en train de structurer son activité de business development. De quoi s'agit-il ? Un savant mélange de marketing, de communication et de commercial !

La croissance de l'entreprise intervient dans un contexte de mutation sectorielle profonde : celle des ressources et services éducatifs numériques. Le numérique redistribue les cartes entre des acteurs historiques (Hachette, Nathan, etc.) et des nouveaux entrants comme Lelivrescolaire.fr. Votre

mission sera de comprendre les tenants et aboutissants de cette mutation sectorielle pour propulser Lelivrescolaire.fr en leader sur son secteur.

Vous serez sur la ligne de front de l'entreprise, au contact direct des clients, prospects et partenaires. Votre mission sera d'explorer de nouvelles pistes de business, de comprendre les besoins des clients, de convaincre de la qualité de votre produit et de votre offre et in fine de vendre à VOS clients. Vous jouerez d'une grande autonomie dans la gestion de votre portefeuille client : nous cherchons quelqu'un qui a envie de travailler *avec* nous, et pas *pour* nous.

Votre connaissance fine du terrain et des clients, associée à votre passion pour l'éducation, vous permettront de contribuer à la vision stratégique de l'entreprise : marketing, choix des fonctionnalités du produit, messages de communication, pricing, positionnement, etc.

Votre carte d'identité

Vous avez des qualités professionnelles et humaines qui font de vous le parfait Business Developer :

- goût authentique pour le contact humain et le relationnel ; vous aimez décrocher votre téléphone, rencontrer de nouvelles personnes et apprendre à les connaître ;
- goût pour le challenge : le fait de vendre et de convaincre est quelque chose qui vous motive, presque qui vous amuse ;
- sens du client ; respect infini du client de ses besoins et de ses caprices :) ;
- confiance en soi, aptitude à convaincre et à emporter la sympathie de vos interlocuteurs ;
- goût des responsabilités et bonne gestion du stress et de situations exigeantes ;
- rigueur dans le travail, goût du détail et des choses bien faites ;
- intérêt pour l'éducation et le numérique ;
- un côté globetrotter : partir sur la route à la rencontre de vos clients vous stimule, vous préférez être sur le terrain qu'enfermé au bureau ;
- grosse capacité de travail.

En termes de parcours :

- École de commerce ou d'ingénieur ;
- 0 à 2 ans d'expérience en comptant les stages, les boulots au McDo, etc. : tout compte !
- Avoir fait une classe prépa est un plus, pour le côté très formateur, mais ce n'est pas obligatoire.

Compétences techniques souhaitées :

- Excellente maîtrise des outils de bureautiques classiques (suite Office) ;
- Bonne culture générale et numérique.

Rejoignez-nous !

- Démarrage : dès que possible.
- Lieu : Lyon « intramuros », quartier Vaise, métro à 5mn, bureau flambant neuf avec PingPong, Fifa, et tout ce qui va avec ! Quelques photos ici : <https://photos.app.goo.gl/GXn1ZGftE6JnXOn12>
- Rémunération : selon profil entre 800 et 1200€ bruts mensuels + part variable sur le CA généré + tickets restaurant + frais de transports.
- #StartupSpirit en prime : open café, thé, fruits bio, etc. !

N'hésitez pas, rejoignez-nous en envoyant CV et lettre de motivation à jobs@lelivrescolaire.fr !

Découvrez-en plus sur Lelivrescolaire.fr, nos valeurs, nos projets, en cliquant sur <http://recrutement.lelivrescolaire.fr/> !