



OFFRE D'EMPLOI

FillnDrive RECRUTE SA OU SON
RESPONSABLE BUSINESS DEVELOPMENT & MARKETING

REGION PARISIENNE
CDI – TEMPS COMPLET

Créée fin 2018 et en forte croissance, FillnDrive est une start-up spécialisée dans l'édition de solutions logicielles permettant de faciliter la recharge des véhicules en nouvelles énergies (Hydrogène, Gaz Naturel, Electricité). L'entreprise développe une suite de solutions cloud qui digitalise l'ensemble des opérations, de la gestion du point de vente à la supervision des infrastructures. Compatible avec une large majorité des stations, cette suite fluidifie l'expérience conducteur et permet à chaque acteur de la recharge d'optimiser le pilotage de ses activités : opérateurs de mobilité, gestionnaires de flottes véhicules, exploitants de station.

Quelques chiffres : FillnDrive, c'est une équipe de 9 passionnés cumulant plus d'un siècle d'expertise en développement de solutions digitales ; ce sont 23 stations équipées, une trentaine en cours de déploiement, et plus de 30 000 transactions de recharge réalisées en France et à l'international.

Notre mission, le sens de notre activité : fournir des solutions digitales SAAS contribuant au développement des nouvelles mobilités, plus propres et mieux connectées à chacun de nos outils du quotidien.

Notre conviction : quelle que soit son énergie, le véhicule doit être simple à recharger.

Notre offre de produits et de services pour rendre l'expérience de recharge fluide et évolutive pour chacun de ses acteurs : applications mobiles permettant le paiement et la recharge dans les stations Hydrogène et Gaz naturel, infrastructure de services cloud pour traiter les données, solution de monitoring (SCADA) pour les stations, systèmes embarqués permettant la communication véhicule – station. De nombreux autres projets passionnants sont en cours...

Notre ambition : équiper 50 stations d'ici la fin de l'année 2021, puis devenir leader européen dans le paiement de la recharge pour les nouvelles énergies.

Pour atteindre notre ambition et poursuivre notre croissance, nous avons besoin de vous, notre futur(e) responsable du développement.

Rejoignez-nous vite pour devenir un des piliers de notre équipe !

VOTRE MISSION

- Accompagner la Direction Générale sur la construction et l'animation de la roadmap stratégique de FillnDrive : positionnement, marchés, offre, cibles Client.

- Animer les activités de développement de FillnDrive sur ses marchés : animation de l'écosystème, construction de partenariats, structuration de projets de consortium, développement commercial.
- Piloter les actions de marketing et communication contribuant à la visibilité de notre marque et de notre offre.

PRINCIPALES ACTIVITES ET TACHES ASSOCIEES

Volet Roadmap stratégique

- Elaborer le positionnement et la stratégie de conquête dans un contexte marché en forte transformation : nouvelles énergies, digitalisation, restructuration de la chaine de valeur
- Contribuer à la construction et l'animation du Business Plan de l'entreprise (volet revenus)
- Maintenir l'analyse 360° de la chaine de valeur : concurrents / clients / channels / fournisseurs
- Remonter les besoins marché contribuant à définir la roadmap d'innovation Produit

Volet Partenariats et Développement commercial

- Représenter FillnDrive au sein des écosystèmes cibles (Services de Mobilité, Hydrogène, Gaz Naturel) et dans le cadre de projets de déploiement territoriaux (consortiums, partenariats...)
- Obtenir le soutien de politiques publiques au travers de projets subventionnés et faire valoir les intérêts de notre entreprise au sein des instances et centres de décision à l'échelon Régional / National / EU
- Elaborer, coordonner et animer notre plan de développement commercial
- Alimenter l'entrée du pipeline commercial en leads potentiels
- Accompagner nos équipes techniques dans la production de contenus Avant-ventes
- Contribuer aux propositions commerciales stratégiques (coordination et suivi, rédaction, training oral...)
- Accompagner l'avancement des différentes affaires en cours de négociation
- Mettre en place un réseau de prescripteurs autour de nos premiers clients utilisateurs

Volet Marketing et communication

- Elaborer le plan marketing intégrant les spécificités de notre marché et proposer de nouvelles actions
- Mettre en œuvre le plan et piloter les opérations que vous avez à votre charge, avec le support de nos ressources internes que vous managez
- Elaborer les éléments de contenu de notre offre : pitch corporate, documentation Produits, études de cas, customer testimonial...
- Piloter leur déploiement opérationnel sur tous supports : web, réseaux, presse, salons...

Pour mener votre mission et contribuer au développement et à la structuration de notre organisation, vous vous appuyerez sur notre équipe « Fonctions supports » que vous managez (2 personnes).

PROFIL RECHERCHE

- D'une formation Grande Ecole de Commerce ou d'Ingénieur, vous avez au moins 5 ans d'expérience sur un poste similaire, ainsi qu'une première expérience en conseil/audit.
- Vous êtes reconnu(e) pour savoir :
 - Ecouter vos interlocuteurs, analyser et synthétiser les situations complexes qui se présentent à vous.
 - Articuler un message et rédiger des contenus impactants sur tout type de support – en 2 lignes comme en 20 pages.

- Présenter, convaincre et négocier à tous niveaux – du contact opérationnel jusqu’au CEO.
 - Agir et communiquer avec la passion du projet, et la transmettre autour de vous.
 - Décider et savoir quand vous faire aider dans votre prise de décision.
 - Prendre du recul et prioriser agilement vos activités pour adapter l’effort à l’enjeu.
 - Délivrer un résultat.
- Parmi vos compétences démontrées :
 - Vous maîtrisez parfaitement l’anglais écrit et oral (fluent).
 - Un niveau business en allemand est un plus compte tenu du rôle stratégique de ce marché dans nos prochaines étapes de développement.
 - Vous connaissez tous les raccourcis clavier MsOffice et pouvez former quiconque en PivotTable, Punchline, MECE et autres tricks de base.
 - Et surtout, vous aimez l’esprit Start Up où les sujets avancent vite et les opportunités fusent. Vous appréciez que votre impact soit visible au quotidien, et souhaitez évoluer avec l’entreprise.

CONDITIONS D’EMPLOI

- Type de contrat : CDI – temps complet – convention collective : Syntec
- Rémunération : 55K€-65K€ bruts selon profil + 10 K€ de variable selon objectifs prédéfinis
- Lieu de travail : Paris 12 (gare de Lyon)
- Avantages : RTT, tickets-restaurants, des experts passionnés prêts à partager leur expérience et connaissances avec vous et prêts à contribuer au développement de vos compétences, des projets innovants et variés, la possibilité de contribuer à l’évolution de votre contenu de poste et de l’organisation ...
- Un parcours d’intégration est mis en place pour faciliter la prise de poste

Pour mieux nous connaître : <https://www.fillndrive.com/>

Pour plus d’informations et si vous souhaitez rejoindre une équipe de passionnés, écrivez-nous : jobs@fillndrive.com