

STAGE - Relations investisseurs / Sales / Business Developer

Tu as l'esprit entrepreneurial et tu souhaites participer au développement d'une entreprise en pleine croissance ? Rejoins-nous !

Sowefund est la première plateforme d'Equity Crowdfunding généraliste française, réunissant plus de 80 000 membres. Depuis 6 ans nous avons financé plus de 50 startups (Seed à Série B) pour plus de 50 millions d'euros.

Nous recherchons pour accompagner notre forte croissance un(e) Business Developer. Intégré au pôle Sales, tu seras l'un des moteurs de notre croissance dans l'optique de répondre à nos ambitions. Ce poste allie des compétences opérationnelles et vente. Tu assureras la gestion des promesses des dossiers en cours du côté investisseurs, ainsi que la prospection et l'acquisition des startups. Ce poste te permettra de bien appréhender le métier de Sales, ainsi que celui de Business Developer. Enfin tu auras la chance de travailler avec l'ensemble des équipes de Sowefund, de comprendre et d'acquérir de fortes compétences dans l'investissement au capital des entreprises.

Mission

Missions coté investisseurs : 45%

- Gestion de la relation investisseurs de Sowefund et gestion des promesses d'investissement
- Gestion des Inbounds
- Support et conseil aux investisseurs de Sowefund dans leurs décisions d'investissements
- Mise en place de la stratégie d'acquisition de nouveaux investisseurs
- Organisation d'événements pour les investisseurs (sessions de pitch de startups)

Missions coté startups : 45%

- Veille sectorielle
- Élaboration et exécution de la stratégie d'acquisition startup
- Suivi des startups pendant leur campagne de financement

Missions transversales : 10%

- Participation à la stratégie commerciale de Sowefund
- Organisation d'événements

Profil

Actuellement en formation de niveau Bac+3/+5, en école de commerce et/ou management :

- Tu as un intérêt pour l'innovation, les startups et l'investissement en Capital Risque
- Tu as envie d'apprendre le métier de Sales et de Business Developer en startup
- Tu as une forte aisance relationnelle, tu n'as pas peur des appels à froid !
- Tu aimes la vente et la négo, tu aimes le challenge !
- Tu as une première expérience en vente ou en Business Development
- Tu es organisé(e) et rigoureux(se)

Les + du poste

- Bénéficiaire de l'expérience et des conseils des fondateurs, évoluer au sein d'une équipe jeune, sympa et motivée !
- S'imprégner pleinement de l'écosystème entrepreneurial
- Participer aux événements et à la vie de l'écosystème entrepreneurial Français
- De l'autonomie et des challenges
- La possibilité de travailler sur un produit digital, innovant et responsable

Modalités

- Stage de 6 mois à partir de janvier 2022
- Motivé(e) par les challenges de Sowefund et l'investissement au capital des jeunes entreprises innovantes ?
- Envoyez-nous un CV et un mail motivant à carrieres@sowefund.com

