

Chargé(e) de projets commerciaux BtoB, pilotage et transformation **• H/F**

LaBienveillanceFinanciere est une fintech disposant de tous les agréments permettant de proposer un service de « conseiller augmenté » auprès de chargés de clientèle de réseaux bancaires ou CGP animés par des compagnies d'assurance. Ce service repose sur une alliance vertueuse entre un savoir-faire technologique basé sur l'intelligence artificielle et l'expertise humaine d'ingénieurs patrimoniaux.

LaBienveillanceFinanciere est un groupe qui dégagne des bénéfices depuis 2 ans. Forts de ces premiers succès commerciaux en BtoB nous recherchons une personnalité désireuse de nous aider à structurer et développer notre démarche de développement commercial, pilotage des projets et commerciaux et transformation de ces derniers en succès pour nos clients.

L'entreprise recherche, à **Paris**, un(e) **chargé(e) de projets commerciaux, pilotage et transformation**

Contexte et enjeux

Vous serez rattaché(-e) directement au fondateur et Président de l'entreprise pour donner une nouvelle dimension à notre démarche de développement BtoB. Vous évoluerez en étroite collaboration avec le Senior Advisor de l'entreprise. A terme, vous serez en capacité de développer un service que vous contribuerez directement à créer au rythme des succès commerciaux rencontrés. Au quotidien, vous interagirez également avec les autres fonctions : Marketing et data insights, Technologie (notamment IA) et Ingénierie patrimoniale. Tous mobilisés pour la réussite des projets clients.

Vos missions

Vous assurerez notamment les missions suivantes :

- Suivi et amélioration d'un kit marketing BtoB par cible client (institutionnels, fintech, courtiers, CGP, notaires, banques privées ...)
- Prise en charge & développement opérationnel des comptes BtoB existants
- Gestion des projets d'implémentations innovants chez les clients BtoB
- Participation à la prospection de nouveaux comptes et marchés BtoB
- Participation au développement de nouvelles offres de services
- Communication institutionnelle en collaboration avec le Président

Votre profil

Master d'une **grande école (commerce ou ingénieur)** et/ou équivalent **Bac+5 Universitaire**.



Votre **curiosité**, votre **capacité à comprendre les organisations clientes**, votre **goût pour une technologie au service de la création de valeur**, votre **esprit d'analyse et de synthèse** ainsi que votre **rigueur** seront autant d'atouts pour évoluer sur ce poste. Convaincre des acteurs de la Banque / Finance / Assurance demande de la passion, de la persévérance et un vrai sens de l'écoute client. Nous attendons également de vous un **réel désir de mettre vos expertises (et celles de l'entreprise) au service du Client** en veillant à toujours adopter un discours compréhensible et bienveillant. Tout en respectant les délais et les impératifs fixés dans le cadrage initial des projets structurants qui vous seront confiés.

Durée et disponibilité

Poste à pourvoir en alternance ou stage, dès février 2022.
Contrat : convention de stage ou contrat d'apprentissage.
Merci de préciser la formation suivie.

Lieu de travail

La mission a lieu dans nos bureaux de la Tour Montparnasse, 53^e étage, Paris 15^e. Des déplacements sont à prévoir. Le télétravail dans une mesure à déterminer est également possible.

Rémunération

1.200 € net par mois + 50% du titre de transport. Mais surtout une aventure humaine que seule une fintech peut proposer !

Si l'alternance donne satisfaction, un CDI sera proposé à l'issue de l'expérience.

Envoyez-nous vite votre CV et lettre de motivation à rh@labienveillancefinanciere.fr