



« L'esprit de l'individu n'est pas un vase à remplir mais un feu à attiser ! »

Offre d'emploi : Responsable Commercial(e) et Partenariats (H/F)

- **Type de contrat** : CDI ou freelance
- **Lieu** : Bureaux à Nanterre et télétravail flexible (déplacements fréquents sur le terrain sur la journée)
- **Secteur** : Éducation / Start-up à impact / EdTech / Événementiel immersif
- **Expérience** : 3 à 5 ans d'expérience exigée en vente B2B / B2G
- **Rémunération** : selon profil

Qui sommes-nous ?

ALIAD est une start-up à impact, dont le studio et showroom sont situés à Nanterre. Nous avons créé des salles immersives, interactives et nomades uniques sur le marché. Notre dispositif s'adresse aujourd'hui à deux marchés stratégiques en pleine expansion :

- **ALIAD Education** : Une nouvelle approche pédagogique pour l'école et les collectivités, s'appuyant sur le potentiel des environnements immersifs pour engager profondément les participants dans leurs apprentissages..
- **ALIAD Experiences** : Notre offre dédiée aux entreprises, institutions culturelles et événements, proposant des expériences immersives marquantes et sur-mesure (sensibilisation, valorisation de patrimoine, communication).

Pour soutenir l'accélération de ces deux piliers, nous structurons notre pôle business et recrutons notre futur(e) Responsable Commercial(e).

Ta Mission

En collaboration directe et quotidienne avec Sybille, cofondatrice, tu prends en charge le déploiement commercial et la visibilité des marques ALIAD Education et ALIAD Experiences. Dans ce rôle à forte autonomie, Sybille t'accompagnera dans l'appropriation de notre offre unique tout en te confiant la responsabilité de structurer et d'animer notre stratégie de conquête du marché Français.

Tes responsabilités s'articulent autour de trois piliers majeurs :

1. Développement commercial global : propulser Education & Experiences

- **Gestion du cycle de vente de A à Z** : Prospection active, qualification des besoins, pitches et démonstrations en visio, rdv ou au showroom, négociation et closing.

- **Interlocuteurs Variés** : Tu échanges avec des profils aux enjeux différents du secteur public et privé (Maires, Directeurs de l'Éducation, Responsables RSE, Directeurs Communication, Directeurs de l'Innovation, DRH, Directeurs de musées/sites culturels).
- **Grands Comptes & Offres** : Structurer l'approche grands comptes, concevoir les offres commerciales B2B / B2G sur-mesure et optimiser les outils de suivi (CRM).
- **Exigence opérationnelle** : Assurer l'accompagnement et le brief des animateurs ALIAD sur le terrain pour garantir l'excellence opérationnelle de nos prestations.

2. Mise en œuvre de la stratégie de communication et présence sur le marché

- **Visibilité** : Coordonner les actions de communication pour positionner Aliad au bon endroit, au bon moment, tout en assurant le suivi des budgets dédiés.
- **Événementiel professionnel** : Orchestrer la présence d'Aliad sur les événements clés, concours et salons professionnels stratégiques (secteur public et privé).
- **ROI / Data** : Assurer la veille marché et analyser les indicateurs de performance (KPIs) pour optimiser l'impact de nos actions de communication et de lead generation.

3. Encadrement d'équipe et gestion des partenaires

- **Management** : Selon les périodes et les besoins, accompagner, former et coacher les collaborateurs en stage et en alternance au sein du pôle business development.
- **Écosystème** : Assurer le suivi et le pilotage des prestataires de services externes relatifs à l'activité commerciale et marketing.

Profil recherché

Tu as le tempérament d'un(e) bâtisseur(se). Tu aimes piloter des projets complexes, explorer de nouveaux marchés, et tu sais faire preuve de résilience et d'agilité face aux défis d'une structure en pleine croissance.

- **Formation** : De formation Bac +4/5 (Master en école de commerce, communication ou marketing).
- **Expérience** : Tu justifies d'une expérience solide de 3 à 5 ans minimum en développement commercial B2B ou B2G. Une double sensibilité pour le secteur public (collectivités) et le secteur privé (corporate/événementiel) est un atout majeur.
- **Qualités clés** : Excellente posture relationnelle face à des décideurs de haut niveau, rigueur de gestion, autonomie et envie de t'investir dans un projet à fort impact sociétal. Une maîtrise parfaite du français à l'oral et à l'écrit est indispensable.

Processus de candidature

Tu souhaites participer au changement de dimension d' ALIAD Education & Experiences ? Envoie-nous ton CV par mail à recrutement@aliad-education.com.

Les + chez ALIAD

- Un univers stimulant où se croisent l'éducation, la tech, l'événementiel et l'impact positif.
- Une innovation unique avec deux marques (Education & Experiences) à fort potentiel.
- Une aventure humaine où tes initiatives ont un impact direct sur la trajectoire de l'entreprise.