



Account Executive - H/F - CDI

Lieu : Paris / Salaire : 38K€-45K€ fixe + 20K€ variable

PRÉSENTATION DE L'ENTREPRISE

Hedg (joinhedg.com) est une Fintech B2B fondée en 2023, spécialisée dans le placement de trésorerie d'entreprise.

Hedg réinvente l'expérience de placement de trésorerie d'entreprise pour les dirigeants et équipes financières de startups, PME, ETI et associations en France avec une expérience simple, flexible et digitale.

Nous nous sommes demandé pourquoi les entreprises ne gèrent pas leurs liquidités de la même manière que les particuliers avec leur épargne. Pourquoi n'existe-t-il pas un moyen simple de rémunérer les excédents de trésorerie au lieu de perdre de l'argent en laissant la trésorerie inactive sur les comptes bancaires ? Chaque année, c'est plus de 600 Milliards d'€ de trésorerie dormante en France sur le compte bancaire des entreprises.

Nous voulions changer cela.

Concrètement, Hedg permet aux entreprises d'accéder à :

- la plus large gamme de placement de trésorerie d'entreprise en ligne, avec des solutions sécurisées et liquides
- des conseils agréés haut de gamme et sur-mesure (*statut de « Conseil en Investissement Financier »*)
- des outils, des services financiers et des ressources pour optimiser la gestion de trésorerie au quotidien

Notre mission est de rendre le placement de trésorerie d'entreprise simple et accessible en France puis en Europe.

Nous avons des partenaires bancaires solides et notre activité est encadrée par les plus grandes autorités. Nous sommes financés par des investisseurs de premier plan et accompagnés par WILCO, le plus grand accélérateur de startups français, qui a vu naître de grands succès tels que BlaBlaCar, Ynsect, Dataiku, Evaneos, Silvr ou HomeExchange.

DESCRIPTIF DU POSTE

Tu intégreras l'équipe Sales de Hedg, composée de 2 SDR & 2 Account Executive, et vouée à grandir fortement dans les prochaines années. Tu auras pour objectif d'aider Hedg à devenir leader du marché en signant de nouveaux clients. Pour y arriver, tu seras épaulé par une équipe de SDRs et une machine inbound qui apporte du pipe commercial :

- Tes responsabilités :
 - Participer à la croissance des revenus de Hedg en signant de nouveaux clients, en gérant les prospects de la démo jusqu'au closing, tout au long du cycle de vente. En plus, tu génèreras 30% de ton propre pipe via de la prospection outbound.
 - Générer mensuellement de nouveaux revenus, et tu seras en charge de maintenir un forecast précis pour les atteindre.
 - Améliorer les process de vente au sein d'une équipe en phase de développement et de structuration.
 - Collaborer avec les équipes Marketing, Investissement et Produit afin d'améliorer l'expérience client.
 - Développer ton expertise sur les enjeux stratégiques et opérationnels des fonctions financières afin de créer de la valeur.

PROFIL RECHERCHÉ

Même si nous savons que le/la candidat(e) parfait(e) n'existe pas, voici à quoi il/elle ressemblerait :

- Tu es de langue maternelle française.
- Tu as au moins 2 ans d'expérience en tant que Sales (*gestion complète du cycle de vente*).
- Tu as déjà fait du cold calling.
- Tu as déjà vendu du SaaS à +5k ARR à des C-Levels.
- Tu as de l'expérience en vente complexe, sur des cycles de vente de +3 mois.
- Tu as la volonté de développer tes compétences commerciales et de démarrer une carrière dans l'industrie du SaaS et Fintech (*une expérience en SaaS, Fintech ou Investissement est un plus*).
- Tu as une bonne connaissance des outils sales (*Hubspot, Sales Navigator, Notion, Slack, Google Workspace..*).
- Tu veux évoluer dans un environnement dynamique et participer au début de l'aventure.
- Nous recherchons des personnes ambitieuses qui veulent changer les choses. Nous vous encourageons toujours à oser.

HEDG C'EST AUSSI

Participer au développement de la startup avec une grande liberté d'action et des challenges importants.

- Une rémunération attractive selon ton profil, avec un variable dé plafonné.
- Des opportunités d'évolution vers le poste de Team lead.
- Des bureaux centraux situés en plein Paris (*9e arrondissement - métro Cadet*), avec un rooftop vue sur tout Paris, des restaurants et autres lieux sympas à proximité.
- Une équipe soudée et ambitieuse partageant des valeurs communes.
- Du télétravail occasionnel.
- Une prise en charge titre de transport (*ou solution d'écomobilité*).
- Une carte déjeuner Swile : 50% pris en charge.
- Des afterworks et dîners tous les mois avec des séminaires en France ou à l'étranger.

DÉROULEMENT DES ENTRETIENS

Un processus de recrutement rapide en 6 étapes :

- Un premier appel pour se présenter, parler de Hedg et voir si nos attentes respectives sont compatibles (*15mn*).
- Entretien avec 2 membres de l'équipe commerciale pour discuter en détail du poste, de tes expériences et de tes attentes (*1h*).
- Exercice technique pour checker les bases avec notre Head of Sales (*15mn*)
- Un entretien avec Thomas (CEO) & Geoffrey (CRO) pour mieux comprendre ton ambition et tes motivations à rejoindre Hedg (*30mn*).
- Prise de références.
- Bienvenue dans l'équipe, on t'invite à venir boire un verre avec l'équipe sur le rooftop.

INTÉRESSÉ PAR L'OFFRE ? CONTACTEZ-NOUS

Geoffrey Berezyiat - Co-fondateur & CRO @Hedg

Email : geoffrey@joinhedg.com