

KOMIA RECRUTE UN(E) BUSINESS DEVELOPMENT REPRESENTATIVE (BDR) EN CDI

📍 Lyon - Quartier Confluence | Début : Mai 2025

Qui sommes-nous ?

Komia, c'est l'application tout-en-un qui simplifie la gestion du personnel, des stocks, et de l'hygiène pour les restaurateurs. Notre mission : leur permettre de maîtriser leurs marges et d'éviter les sanctions. On révolutionne le quotidien de la restauration avec un outil simple, complet et efficace. Pour nous accompagner dans cette croissance, nous recherchons un(e) BDR orienté(e) closing, prêt(e) à faire bouger les lignes !

Découvre notre univers : www.komia.io

Ta mission (et elle est belle)

Tu ne seras pas seul(e) à générer des leads : une équipe dédiée t'enverra des rendez-vous qualifiés. Ta mission ? **Transformer ces opportunités en clients conquis.** Tu es le moteur de notre croissance commerciale :

- Closer des deals avec des restaurateurs et franchises.
- Identifier les leviers de conversion, adapter ton discours, répondre aux objections, et convaincre.
- Suivre les prospects tout au long du cycle de vente jusqu'à la signature.
- Collaborer avec le marketing et les SDR pour maximiser le taux de transformation.
- Nourrir le CRM de manière rigoureuse et méthodique.
- Rester en alerte sur les tendances du marché, la concurrence et les évolutions sectorielles.

Ton profil :

- Minimum 3 ans d'expérience dans un rôle de BDR/Account Executive/closing B2B.
- Goût prononcé pour la vente directe, le closing, la négo.
- Tu aimes convaincre, performer, signer des contrats. Les KPI te stimulent.
- Tu es orienté(e) résultats, mais sans jamais sacrifier l'écoute client.
- Tu es organisé(e), autonome, rigoureux(se) dans ton suivi commercial.
- Tu es à l'aise avec les outils CRM, sales automation, call software : notre stack : Hubspot + AirCall + gMeet
- Tu es team player, tu sais collaborer et partager pour atteindre les objectifs collectifs.
- Tu veux évoluer dans une startup où tout va vite, où chaque victoire compte.

Modalités du poste :

- Contrat : CDI
- Début : Mai 2025
- Localisation : Lyon : Accélérateur H7 (vers Confluence)
- Salaire : Fixe (36k / an) + variable déplafonné (Seuil à 12k / an, Objectif 18k)
- Tickets resto Swile

- Outils modernes, équipe bienveillante
- BSPCE envisageables post période d'essai

Pourquoi rejoindre Komia ?

- Un marché porteur, un produit qui répond à un vrai besoin terrain
- Une équipe jeune, ambitieuse, et ultra motivée
- Des fondateurs accessibles et impliqués
- L'opportunité d'avoir un vrai impact sur la croissance de Komia
- Bureaux modernes en plein cœur de Lyon (Confluence), ambiance startup

Tu veux closer des deals, faire grandir une startup et t'épanouir dans une équipe qui va à 200% ? Rempli ce formulaire et envoie ton CV et tout ce qu'il te plait :

<https://tally.so/r/w8r4NP>

Si tu rencontres un souci, n'hésite pas à nous écrire à a.destuynder@komia.io

 Let's close together.