



*Créateur d'espaces financiers privés,  
Private Market Exchange (PMEx) propose aux PME-ETI  
non cotées une solution digitale d'achat ou vente  
d'actions entre actionnaires.*

*PMEx est membre de la FrenchTech et de Finance Innovation*

**Attiré(e) par une nouvelle vision de la finance ?**

**Et si vous mettiez votre talent au service d'un projet disruptif, éthique et ambitieux ?**

**Notre équipe recherche son/sa futur(e)**

## Responsable Commercial

Rattaché(e) à la Direction Générale, **vous constituez puis gérez un portefeuille de prescripteurs et d'entreprises clientes, que vous conseillez dans l'utilisation de notre solution.** Premier membre d'une équipe commerciale appelée à croître significativement, vous êtes étroitement associé(e) à la mise en place de notre stratégie commerciale et pourrez évoluer rapidement au sein de l'équipe.

### Vos missions

- Business développement :
  - identification des « émetteurs » (les sociétés clientes), constitution et enrichissement des bases de données prospects ;
  - prospection active de la clientèle en direct ;
  - identification des prescripteurs potentiels (experts-comptables, avocats, banques d'affaires) avec lesquels vous devrez nouer des liens forts et durables.
- Conseil auprès des clients :
  - identification et compréhension des besoins, accompagnement en conseil ;
  - rédaction et tarification des offres ;
  - accompagnement des clients dans la mise en place de notre solution ;
  - suivi dans le temps du portefeuille clients.
- En lien avec l'équipe technique :
  - suivi et optimisation de l'utilisation de PMEx par nos clients ;
  - force de proposition pour améliorer sans cesse l'offre PMEx.

## **Savoir-être**

Nous recherchons un collaborateur ou collaboratrice,

- autonome,
- engagé(e),
- polyvalent(e) et adaptable,
- pédagogue.

## **Qualification et expérience**

**Niveau :** BTS ou DUT Management des unités commerciales (MUC) ou Négociation et relation client / Licence pro, Master pro Management / Ecole de Commerce, école d'Ingénieur

**Expérience :** •3 ans minimum, de préférence en secteur bancaire au contact de la clientèle entreprises

## **Conditions**

**Manager :** Direction générale

**Parties prenantes :** • Directrice Marketing et Communication + Back office plateforme PMEx

**Poste Basé à Caen, déplacements sur la région Grand Ouest**

## **Perspectives :**

Participer à la réussite d'une startup et grandir avec elle, vous fera évoluer au sein d'un environnement de prospection commerciale avec de nombreux challenges et de nouveaux défis à relever. Premier membre d'une équipe commerciale appelée à croître significativement, vous êtes étroitement associé(e) à la mise en place de notre stratégie commerciale et pourrez évoluer rapidement au sein de l'équipe

Travailler chez PMEx signifie monter en compétence et continuer de développer votre expertise, entre autres dans l'univers des PME et ETI non cotées en France et en Europe. Vous serez intégré à une équipe d'experts avides de partager leurs connaissances.

Rejoindre PMEx, c'est se lancer dans l'aventure entrepreneuriale et avoir un réel impact dans le développement d'une jeune Start-up en pleine accélération.

## **Le contexte :**

Si la méthode est Agile, le fonctionnement aussi !

Dans un esprit "lean start-up", nous veillons au développement de chacun, de son droit à l'erreur, dans un management collaboratif offrant un suivi personnalisé et sérieux.

Les avantages sont nombreux : matériel de qualité, environnement et cadre de travail optimales et bien sûr un welcome pack vraiment sympa.

L'organisation du travail se fait sur un mode comprenant un mix présentiel (sur Caen) et télétravail, adapté à chacun en fonction des contraintes et préférences, cadré par une charte de télétravail et accompagné par un remboursement des frais.

## **Le contrat :**

Le contrat se fait bien évidemment en fonction de vos compétences et de votre expérience. Rémunération Fixe + variable non plafonné attractive.

## **Contact**

Julie BARRE

Email : [julie.barre@pmex.io](mailto:julie.barre@pmex.io)

## Profil du Poste

<b>Conditions et lieu de travail</b>	<ul style="list-style-type: none"><li>• Poste Basé à Caen,</li><li>• Déplacements en clientèle Grand Ouest</li></ul>
<b>Liaisons – Relations Externes</b>	<ul style="list-style-type: none"><li>• Prescripteurs (banques, experts-comptables, avocats...)</li><li>• Prospects et clients émetteurs (entreprises)</li></ul>
<b>Liaisons – Relations Internes</b>	<ul style="list-style-type: none"><li>• Direction générale</li><li>• Directrice Marketing et Communication</li><li>• Back office plateforme PMEx</li></ul>
<b>Compétences requises</b>	<ul style="list-style-type: none"><li>• Solide connaissance de l'univers des PME-ETI</li><li>• Connaissance des produits de financement des entreprises</li><li>• Capacité à déceler les opportunités commerciales</li><li>• Capacité à rédiger les offres commerciales et les contrats</li><li>• Vision transversale métier</li></ul>
<b>Qualités requises</b>	<ul style="list-style-type: none"><li>• Rigueur et méthode</li><li>• Constance et persévérance dans la démarche commerciale</li><li>• Savoir convaincre</li><li>• Capacité à créer un climat de confiance</li><li>• Respect de la confidentialité des informations</li><li>• Aisance relationnelle et pédagogie</li></ul>
<b>Formation/ diplômes</b>	<ul style="list-style-type: none"><li>• BTS ou DUT Management des unités commerciales (MUC) ou Négociation et relation client</li><li>• Licence pro, Master pro Management</li><li>• Ecole de Commerce, école d'Ingénieur</li></ul>
<b>Expérience</b>	<ul style="list-style-type: none"><li>• 3 ans minimum, de préférence en secteur bancaire au contact de la clientèle entreprises</li></ul>
<b>Salaire</b>	<ul style="list-style-type: none"><li>• Selon profil et expérience</li></ul>