



Paris – Start up Podcasts

CDI : Responsable grand compte – business développeur

Qui sommes-nous ?

Tootak est une start-up early stage sur le marché du podcast et de la formation professionnelle. TootakPro est le 1^{er} institut de formation par le podcast et a produit en 18 mois 200 programmes de fiction de podcasts.

Nous connaître ?

- www.tootakpro.fr
- Tootak, la pépite
 - o BFMTV
 - o <https://bit.ly/3sDa1Vu>
- Tootak, créée en 2019 par Pierre Denis

Multi-entrepreneur, Pierre Denis a notamment revendu sa précédente société, un des principaux acteurs sur la fourniture de data drive et prospectus auprès de la grande distribution.

- TootakPro, c'est trois propositions de valeur
 - o 1er institut de formation et de communication par l'audio
 - 200 programmes produits en 18 mois
 - Fiction, interview, master class
 - 15 grands groupes clients : Chanel, Canal+, Ferrero, Milleis Banque...
 - o Tootak, l'application pour écouter les podcasts exclusifs de votre société et des podcasts grand public
 - Espace privé pour vos collaborateurs
 - Contenu sécurisé
 - o Producteur de « Déclat, ce moment où tout bascule », un podcast grand public d'inspiration :
 - 30 minutes de discussion avec : Bénédicte de Perthuis (Magistrate), Laurent Berger (Secrétaire Général CFDT), Florence Aubenas (Journaliste), Christiane Lambert (Présidente FNSEA) Laurent Nuñez (Coordinateur Anti-Terrorisme à l'Elysée), Arnaud Marion (Repreneur d'entreprise) ...



En rejoignant Tootak, tu prendras part à un projet extrêmement ambitieux. Tu vivras au plus proche le développement d'une entreprise dont le cœur même de l'activité est la relation qu'elle saura tisser avec les DRH des grandes entreprises et qui est en pleine levée de fonds.

Rejoins-nous si tu es un fan de marketing, que tu as de l'appétence pour le monde entrepreneurial et que tu es un consommateur de podcasts (si possible 😊).

Ta mission :

- Réaliser les approches directs et indirects pour conquérir de nouveaux clients grand comptes et prendre en charge la croissance du CA de la société
- Approfondir les relations et construire une relation durable permettant du up sale
- Présenter tootak, proposer les devis et conclure les contrats
- Lancer la phase des contrats, mise en route et premières écoutes
- Proposer avec l'équipe marketing acquisition des pistes de construction de notoriété global et d'acquisition de lead

Travaillant directement avec l'un des fondateurs de l'entreprise, dans un premier temps puis avec un directeur commercial, tu seras au cœur du réacteur. Tu seras témoin et acteur de la création de l'entreprise tant sur le plan technologique que sur le contenu.

Profil :

- Tu as déjà de 2 à 3 ans d'expérience dans le domaine de la conquête et gestion de clients B to B
- Tu es prêt à t'investir dans une start up en pleine essor et tu es attaché aux résultats
- Tu aimes négocier et faire des ventes complexes
- Tu apprécies la relation avec des grands comptes : c'est manier avec précision l'écoute et la capacité de gérer la relation du client et la production de qualité
- Cerise sur le gâteau : tu écoutes des podcasts !

En Bref :

- Secteur : **Learning – Start up**
- Fonction : **Responsable grand compte -business développeur**
- Lieu : **Boulogne-Billancourt et à distance**
- Démarrage : **Novembre**
- Type de contrat : **CDI avec période d'essai de 4 mois**
- Rémunération : en fonction de l'expérience, fixe + variable
- 50% carte transport

Contact : pierre.denis@tootak.fr // 06 61 65 26 23