



Développeur.se Commercial.e - Chauffeur

Depuis 2011, WELO réinvente la mobilité durable en alliant respect de l'environnement et expérience client enrichissante. Avec nos vélos, vélos-taxis, cargos, TukTuks 100 % électriques et nos balades à pied, nous offrons bien plus qu'un simple mode de transport : des expériences uniques, conviviales et engagées. Rejoindre WELO, c'est contribuer activement à un avenir plus durable et à des services qui font la différence.

Pour renforcer notre équipe commerciale et dans le cadre de notre développement, nous recherchons un-e :

Développeur.se Commercial.e - Chauffeur

(CDI - 70%)

Votre mission

Ce poste polyvalent allie développement commercial et engagement terrain, avec une répartition ajustée selon la saisonnalité. En basse saison, l'accent sera mis sur la prospection et le développement du portefeuille clients, tandis qu'en haute saison, la priorité sera donnée à l'accompagnement des clients à bord de nos véhicules et à l'animation des balades et événements tout en maintenant un lien avec les prospects .

Développement Commercial :

- Déployer une stratégie de prospection multicanal (téléphone, e-mails, rencontres sur le terrain et événements) pour développer le portefeuille clients.
- Développer et enrichir un réseau de clients et partenaires B2B en identifiant de nouvelles opportunités et en mettant en œuvre des stratégies de croissance ciblées.
- Piloter et optimiser les processus de vente et de prospection grâce à un suivi rigoureux des KPI, afin d'augmenter la performance commerciale et le taux de conversion.
- Assurer une veille stratégique et une analyse du marché afin d'identifier les tendances, les opportunités de croissance et les axes de développement.
- Représenter WELO lors d'événements professionnels (salons, conférences, networking) pour accroître sa notoriété et développer des relations stratégiques et commerciales.

Expérience client et engagement sur le terrain :

- Offrir une expérience mémorable à bord de nos véhicules en animant des balades à thème à travers un contenu engageant, tout en accompagnant les clients dans la découverte de Genève.
- Accompagner et encadrer les clients lors de nos événements.



- Promouvoir notre entreprise et nos partenaires clients via des campagnes d'affichage mobile et des actions de street marketing ciblées.

Prérequis indispensables :

- Vous êtes à l'aise avec la vente, motivé par les nouveaux défis, et disposez d'un excellent sens de la communication et du relationnel.
- Vous bénéficiez au moins d'une première expérience en développement commercial ou en prospection B2B.
- Vous parlez français couramment et possédez le niveau B2 minimum en anglais.
- Excellente présentation et dans l'idéal, disponible tout de suite.
- Vous possédez un casier judiciaire vierge.
- Une bonne connaissance de Genève et ses environs est également souhaitée.
- **Permis de conduire B obligatoire.**

Ce que nous offrons :

- Des commissions sur les ventes effectuées.
- Nous proposons un cadre de travail dynamique et flexible, offrant des expériences enrichissantes sans routine.
- Vous aurez l'opportunité de participer au développement durable et d'incarner des valeurs fortes telles que la responsabilité, le fun et le partage.
- Minimum 1 Afterwork par mois avec l'ensemble de l'équipe.

Entrée en fonction : Date à convenir (Idéalement dès maintenant)

Taux d'activité : 70%

Rémunération mensuelle : **CHF 3'150 brut plus commissions sur les ventes.**

Vous partagez notre vision et souhaitez relever des défis passionnants ?

C'est avec plaisir que nous étudierons votre candidature que nous vous remercions de nous faire parvenir à l'adresse suivante : job@welo.swiss

Seuls les dossiers complets en français seront traités (CV, lettre de motivation, disponibilités, permis de conduire, extrait de casier judiciaire et certificats de travail).

Si vous n'avez pas de réponse d'ici 15 jours, cela signifie que votre profil n'a pas été retenu pour ce poste.