AKWA

BUSINESS DEVELOPER EXPERIMENTE
B2B / B2C

Présentation de la société

AKWA est la **première base nautique de location de bateaux sans permis** à Paris. Nous proposons des escapades uniques sur le Canal de l'Ourcq pour des moments de détente à bord de nos bateaux de plaisance ou pour déguster un repas entre amis autour d'une plancha flottante au fil de l'eau.
Plus qu'une base nautique, AKWA est aussi un **lieu de vie dynamique** : yoga au lever du soleil, jeux pour enfants, cours de pilâtes… et bien plus. Un espace inclusif et vibrant, dédié à des expériences inoubliables. https://akwa-experience.com/

Description du poste

- Le Business Developer pilote et exécute le **développement commercial** d'AKWA sur l'ensemble du parcours client. Il crée un pipeline qualifié, convertit les opportunités en chiffre d'affaires rentable, développe les canaux d'acquisition et les partenariats, améliore les **offres B2B et B2C** et garantit une utilisation rigoureuse de pipeline.
- Il travaille sous la responsabilité de la Direction générale et en étroite collaboration avec le pôle projet.

Missions principales

Stratégie commerciale, offres et optimisation

- Réaliser le bilan périodique de la stratégie, des outils et des processus commerciaux, puis définir un plan d'optimisation priorisé.
- Contribuer à la stratégie commerciale, au budget, au plan d'action et à l'articulation des offres B2B et B2C.
- Veiller au pricing, aux remises, à la marge et au niveau de personnalisation afin de préserver la rentabilité et la faisabilité opérationnelle.

Développement commercial B2B et B2C

- Développer les ventes auprès des particuliers, entreprises, CSE, agences événementielles, hôtels, lieux partenaires, prescripteurs, groupes et clientèles individuelles.
- Prendre en charge l'ensemble du cycle commercial : acquisition, qualification, rendez-vous, recommandation d'offre, devis, relance, négociation, closing, contractualisation et suivi post-prestation.
- Traiter rapidement les demandes entrantes et prioriser les opportunités
- Convertir les clients B2C et les demandes de groupes en opportunités B2B

Acquisition et campagnes digitales

- Définir, lancer et optimiser les campagnes d'acquisition digitale B2B : ciblage, messages, séquences, landing pages, contenus de preuve, budget et mesure de la performance.
- Maîtriser et combiner les canaux utiles : email, Insta, LinkedIn, SEO/SEA, retargeting, partenariats, plateformes, recommandation, salons et actions locales.
- Utiliser WALAAXY (ou outil similaire) comme outil de campagne d'acquisition B2B

Partenariats & plateformes

- Identifier, comparer, intégrer et piloter les sites et plateformes apporteurs d'affaires B2B, CSE, tourisme et loisirs et B2C
- Développer les partenariats locaux existants, recommander leur poursuite, leur évolution ou leur arrêt, et développer de nouvelles relations génératrices de leads.

CRM Pipedrive, pipeline et pilotage

- Utiliser Pipedrive comme outil de travail quotidien et source centrale des contacts, sociétés, affaires, activités, échanges, relances et prochaines actions.
- Garantir l'hygiène du CRM : données complètes, emails rattachés, actions datées, probabilités réalistes, motifs de perte renseignés et nettoyage régulier.
- Analyser les taux de conversion de l'acquisition jusqu'au chiffre signé et proposer les actions correctives.

Profil recherché

- Expérience confirmée en développement commercial dans le tourisme, les loisirs, l'événementiel, l'hospitalité ou un univers expérientiel comparable.
- Expérience démontrée de la vente B2B et de la commercialisation B2C, avec maîtrise d'un cycle de vente complet et capacité à closer en autonomie.
- Maîtrise opérationnelle de Pipedrive : paramétrage courant, gestion de pipeline, activités, filtres, automatisations, reporting et forecast.
- Maîtrise des canaux d'acquisition et de la gestion de campagnes digitales B2B, avec capacité à mesurer leur rentabilité.
- Solides compétences en qualification, négociation, rédaction de propositions, partenariats, fidélisation et analyse de données commerciales.
- Capacité à passer de la stratégie à l'exécution, à prioriser dans un environnement saisonnier et à travailler au contact des opérations.
- Excellente expression écrite et orale en français. Anglais professionnel apprécié .

Conditions du poste

- Typologie : Cdi (avec période d'essai)
- Début du poste : janvier 2027
- Niveau étude : Mini bac+3
- Lieu : Paris 19ème – Bassin de la Villette
- Présence : Présentiel + Télétravail (après période d'essai)
- Rémunération : Salaire fixe + Prime sur CA

Comment postuler ?

- Envoyez votre CV et une lettre de motivation à l'adresse suivante : **recrutement@akwa-experience.com** en précisant l'objet **Business Devellopper**.