



TECHNICO-COMMERCIAL H/F

Solutions SaaS et Données (Immobilier et bâtiment)

Temps complet - CDI

Qui sommes-nous ?

Spécialisée dans le développement d'**outils numériques** et le traitement de la **donnée géographique**, U.R.B.S. se positionne comme la référence pour la connaissance du parc immobilier français.

Avec l'Observatoire National des Bâtiments et la base nationale IMOPE, nous aidons 30 000+ professionnels à analyser le bâti et les territoires grâce à des données actualisées et inédites

Entreprise innovante issue de l'École Nationale Supérieure des Mines de Saint-Étienne et reconnue au niveau national, notre expertise s'appuie sur des technologies brevetées basées sur une recherche de haut niveau.

De cette alliance entre entités publiques et privées est née une synergie naturelle impulsée par des investissements conjoints dans la recherche et le développement, **moteur de l'amélioration de la connaissance**, de la **fiabilisation de la donnée géographique** et de l'innovation.

Pour en savoir + : www.urbs.fr // <https://www.observatoire-national-batiments.fr/>

Lieu de travail

SAINT ETIENNE (42)

Grande Usine Créative (Quartier Créatif Manufacture), 10 rue Marius Patinaud, 42000 St-Etienne

Les avantages :

- Package compétitif (contrat cadre - 35h/39h - RTT)
- Avantages sociaux (œuvres sociales type grand CE : bons vacances, chèques cadeaux, culture, service à la personne, ...)
- Prime d'intéressement annuelle collective
- Possibilité de télétravail
- Mutuelle cadre & Prévoyance
- Un cadre de travail responsabilisant, propice à l'autonomie et à l'évolution professionnelle
- Un environnement au contact de centres de recherche publics renommés
- Un engagement pour les communs numériques et des projets à fort impact sociétal et environnemental
- Rémunération ; entre 36 k€ et 44 k€ brut annuel (part fixe + variable) selon profil et expérience



Missions principales

En tant que **Technico-Commercial**, vous serez un acteur stratégique du déploiement de nos solutions, auprès des secteurs **privé** et **public**. Vous contribuerez à notre croissance en développant notre portefeuille clients et en accompagnant nos utilisateurs dans leur adoption de nos outils.

Vos responsabilités incluront :

- **Développement commercial :**
 - Identifier et prospector de nouveaux clients (privés et publics).
 - Répondre aux appels d'offres et assurer leur suivi jusqu'à la contractualisation.
 - Fidéliser et développer les relations pérennes avec les clients existants.
 - Créer des supports visuels et argumentaires pour promouvoir nos offres (présentation, cas clients, etc.).
- **Accompagnement technique :**
 - Analyser les besoins des clients et proposer des solutions sur mesure.
 - Réaliser des démonstrations de nos outils et former les utilisateurs.
- **Gestion administrative et reporting**
 - Assurer le suivi des contrats, de la facturation et des encaissements en collaboration avec les équipes internes.
 - Analyser les tendances du marché pour ajuster nos stratégies commerciales.
 - Documenter les process et contribuer à la structuration du pôle projets.
 - Rendre compte des performances commerciales à la direction.

Vous reconnaissez-vous ?

Compétences techniques et commerciales :

- **3 ans d'expérience minimum** dans une fonction commerciale à composante technique, idéalement dans les secteurs du bâtiment, de l'immobilier ou de l'énergie.
- Une **bonne maîtrise des marchés publics** et de leurs procédures.
- Excellentes capacités de **négoiation** et aptitude à présenter nos solutions de manière convaincante et adaptée à la diversité des clients.

Formation :

- Bac+3 à Bac+5 en **commerce, ingénierie** ou équivalent.
- Une spécialisation ou expérience dans le domaine des données et outils SaaS est souhaité
- Une expérience dans le domaine Tech spécifique au bâtiment et à l'immobilier est un plus.

Informatique :

- Bonne maîtrise des outils bureautiques (CRM, Excel, Power Point, Canvas, ...)

SAS U.R.B.S.
Bâtiment des Hautes Technologie, 20 Rue Professeur Benoît LAURAS, 42000 Saint-Etienne
www.urbs.fr

SAS au capital de 30 000 euros – Siret : 87784365600019 - NAF : 6311Z



- Une connaissance des outils d'analyse de données ou logiciels métiers (QGIS, ...) est un atout.
-

Pourquoi nous rejoindre ?

- Rejoignez une entreprise à la pointe de l'innovation, au service des transitions énergétiques et climatiques.
 - Contribuez à des projets porteurs de **sens** et à fort impact pour les territoires et leurs habitants.
 - Intégrez une équipe dynamique, passionnée par les **communs numériques** et l'amélioration de la donnée géographique.
 - Évoluez dans un environnement stimulant, où **innovation** et **impact sociétal** se conjuguent au quotidien.
-

Pour candidater :

Envoyez-nous un CV (et tout autre lien pertinent : LinkedIn, ...) ainsi que quelques lignes sur votre motivation à nous rejoindre à l'adresse **contact@urbs.fr**

Nous avons hâte de découvrir votre profil !