



Business Developer - Stage / Alternance



Spayr - Qui sommes-nous ?

Spayr est une startup HR Tech qui simplifie la vie des directions RH et Paie sur des sujets complexes.

Nous commercialisons deux produits phares :

- SPAYR SALD : une App mobile qui permet aux employés de se verser des acomptes sur salaire à la demande, en deux clics, 24/7 pour parer aux imprévus financiers
- SPAYR IJ : un portail à destination des équipes paie, qui automatise la récupération des indemnités journalières de sécurité sociale (IJSS) pour les entreprises

Née en Bretagne en 2021, Spayr a été repérée parmi les pépites du Future 40 de Station F et distinguée par le Réseau Entreprendre Paris. L'entreprise a levé 2,5 M€ en 2023 et continue d'accélérer sa croissance commerciale.



Descriptif du poste

- **Type de contrat** : Stage ou alternance (à définir selon profil)
- **Durée** : 6 mois minimum
- **Date de début souhaitée** : Sept / Octobre 2026
- **Localisation** : Paris 9, télétravail possible 1 jour / semaine



Missions

Rattaché(e) directement à Juliette, notre Directrice Commerciale, tu seras au cœur de la machine commerciale de Spayr. Ton objectif : générer des rendez-vous qualifiés avec des décideurs RH et Paie dans les entreprises de taille moyenne à grande (500 à 5 000 salariés).

Concrètement, tu vas :

- **Cibler** les comptes qui correspondent à notre client idéal (secteur, taille, contexte RH)
- **Identifier** les bons interlocuteurs (Directeurs Paie, DRH, Responsables Comp&Ben)
- **Prospecter en multicanal** : appels, emails, LinkedIn, séquences automatisées
- **Qualifier** les besoins et douleurs de chaque prospect avant de transmettre au closing
- **Décrocher des rendez-vous** avec un objectif clair (plusieurs par semaine)

- **Tenir le CRM à jour** (HubSpot) : c'est ton outil de travail, pas une contrainte administrative
- **Suivre la concurrence** pour affiner ton discours

Tu ne seras pas seul(e) : tu travailleras main dans la main avec l'équipe commerciale, marketing et produit pour comprendre ce qui marche et ajuster en continu.

Profil recherché

- Tu es en école de commerce ou université, en césure, stage de fin d'études ou en alternance
- Tu as envie d'apprendre les fondamentaux de la vente B2B, idéalement dans le SaaS
- Tu es à l'aise à l'oral, tu n'as pas peur de décrocher le téléphone
- Tu es organisé(e), rigoureux(se), et tu aimes que les choses avancent
- Tu es curieux(se) et tu apprends vite : les sujets RH/Paie sont techniques, il faudra monter en compétence rapidement
- Une première expérience en prospection ou en startup est un plus, mais pas obligatoire
- Tu es à l'aise avec les outils digitaux (CRM, LinkedIn, IA)

Ce que Spayr t'offre

- Une formation complète à la prospection B2B et aux techniques de vente SaaS
- Un accès direct aux décideurs RH et Paie de grandes entreprises françaises (pas de PME, du vrai commercial C-Level)
- Une vraie responsabilité : ton travail alimente directement le pipeline commercial de l'entreprise
- Un accompagnement rapproché par Juliette et l'équipe commerciale
- La possibilité d'évoluer vers un poste d'Account Executive si tu performs
- Une équipe jeune, ambitieuse, où on avance vite et où les idées circulent librement

Autres avantages

- Bureaux dans le centre de Paris
- Télétravail 1 jour / semaine
- Tickets restaurant (Swile)
- Une aventure entrepreneuriale, avec un vrai impact sur la croissance de l'entreprise

 **Pour postuler** : envoie ton CV à louis@spayr.eu