



COMMERCIAL SEDENTAIRE - BUSINESS DEVELOPER DANS UNE STARTUP LEADER SUR SON SEGMENT

La société : Kyump est une startup très innovante, très ambitieuse et en pleine croissance qui rend la vente ou l'achat de véhicules d'occasion plus agréable, plus sûr, et moins cher pour les particuliers. Avant Kyump, vendre ou acheter un véhicule d'occasion était souvent un processus long, laborieux et coûteux. Avec Kyump, tout cela est terminé : acheter ou vendre une voiture redevient un plaisir ! Kyump, c'est LA marketplace des voitures d'occasion, apportant plus de services qu'un concessionnaire pour un coût 6 fois inférieur.

Kyump est une start-up française parmi les plus prometteuses et bénéficie déjà d'une belle reconnaissance médiatique : [M6 Capital](#), [BFM Business](#), [Les Echos](#), [Le Monde](#), [Entreprendre](#), etc

Vous serez intégré(e) au sein d'une start-up dynamique composée d'une équipe accessible, solide et expérimentée : les 3 fondateurs sont ingénieurs de l'Ecole Polytechnique et sont passés par des entreprises renommées avant Kyump. Nous avons fait une grosse levée de fonds récemment, nos équipes grossissent fortement, et nous n'attendons que vous pour développer Kyump le plus rapidement possible, dans toute la France !

Le principe de Kyump : Chaque voiture à vendre sur notre site est inspectée par un inspecteur-mécanicien expérimenté de chez Kyump, ce qui permet de nous assurer de sa qualité. Nous mettons ensuite la voiture en vente, exclusivement en ligne, ce qui nous permet d'avoir une commission beaucoup plus faible que les acteurs traditionnels. Enfin, quand un acheteur est intéressé, nous nous occupons de la vente, sans que le vendeur n'ait rien à faire : nous faisons tout, même la livraison de la voiture !

Les missions :

Vous serez directement responsable d'un portefeuille de clients et votre succès dépendra directement de vos actions. Vos principales missions seront :

- Vendre et expliquer par téléphone notre offre à des vendeurs potentiels
- Estimer le prix de vente des véhicules sur la base d'un algorithme et négocier avec les clients
- Gérer la prise de rendez-vous d'inspection en fonction du planning des inspecteurs
- Vendre les voitures aux acheteurs potentiels
- Assurer un suivi rigoureux et de qualité, de vos prospects et de vos clients
- Rendre l'expérience client Kyump la plus agréable possible

Profil : Vous êtes autonome, rigoureux(se), énergique, à l'aise à l'oral et vous avez le sens du relationnel. Vous avez la volonté d'apprendre et de vivre une expérience enrichissante au sein d'une entreprise en forte croissance. Vous rejoindrez une équipe très dynamique, ambitieuse, et où chacun vise l'excellence.

Qualités requises :

- Ténacité et motivation : chercher à atteindre et dépasser les objectifs
- Sens de l'écoute : poser les bonnes questions, comprendre le besoin du client et adapter votre argumentaire
- Qualités de vendeur : persuasion, négociation, etc
- Parfaite aisance dans les contacts clients, à l'écrit comme à l'oral
- Rigueur et autonomie

Contrat et rémunération :

- CDI – pas d'alternance
- Début : ASAP
- Salaire brut : 2 000 – 2 500€ mensuel (1 470 € + prime selon performance jusqu'à 1 000€ par mois ; un commercial correct chez nous touche au moins 500€ de variable).

Contact : Si l'aventure vous tente, écrivez-nous à recrutement@kyump.com . CV et lettre de motivation requis.