



**Offre n°2025-09066**

## **Business Developer (Potential Cofounder)**

**Type de contrat :** CDD

**Niveau de diplôme exigé :** Bac + 5 ou équivalent

**Fonction :** Personnel des fonctions support (IT)

**Niveau d'expérience souhaité :** De 5 à 12 ans

### **A propos du centre ou de la direction fonctionnelle**

Le Centre Inria de l'Université de Lille, créé en 2008, emploie 360 personnes dont 305 scientifiques répartis en 15 équipes de recherche. Reconnue pour son implication dans le développement socio-économique de la région Hauts-de-France, l'antenne lilloise entretient des liens étroits avec grands groupes et PME. En favorisant les synergies entre chercheurs et industriels, Inria assure le transfert de compétences en technologies numériques et donne accès à la meilleure recherche européenne et internationale au service de l'innovation régionale. Depuis plus de dix ans, le Centre Inria de l'Université de Lille est implanté au cœur de l'écosystème scientifique lillois et de la French Tech, avec un showroom technologique avenue de Bretagne sur le site d'excellence EuraTechnologies dédié aux TIC.

### **Contexte et atouts du poste**

SHORA est un projet de start-up soutenu par Inria Startup Studio qui s'attaque au principal frein de l'e-commerce : convertir les visiteurs en acheteurs. Aujourd'hui moins de 3 % des sessions aboutissent à un achat; 97 % des abandons sont liés à des frictions d'interface. SHORA prédit l'impact de l'UI sur la conversion et recommande des optimisations concrètes. Nos modèles ML sont entraînés sur des éléments visuels et structurels issus de millions de sites pour identifier les patterns UI qui stimulent les ventes selon les principes IHM. Le projet entre en phase de validation, avec l'objectif de passer du prédictif à la preuve ROI via le suivi des conversions réelles. Nous recherchons la personne qui saura porter la traction marché et la croissance du chiffre d'affaires pendant cette phase.

### **Mission confiée**

Vous contribuerez à la stratégie go-to-market (GTM) et bâtirez le moteur de revenus.

Vous travaillerez étroitement avec l'équipe technique pour orienter la feuille de route produit via les retours clients.

## Principales activités

- GTM : segmentation, positionnement et tarification des clients initiaux.
- Exécution commerciale : signer 5–10 pilotes puis passer à 100+ comptes payants.
- Partenariats : recruter et activer les agences CRO/UX comme partenaires.
- Stack revenue : déployer un CRM, tableaux de bord et processus de prévision.
- Levée de fonds : co-piloter la Seed avec le CEO.
- Team building : recruter et coacher les premiers AE/CSM ; formaliser le playbook de vente.

## Compétences

**Compétences appréciées : expertise en CRO, expérience start-up, levée de fonds**

*Vos contacts CRO répondent dès la première sonnerie et vous mettent en relation avec deux prospects.*

- Réseau établi chez les marchands Shopify / Presta / Woo / Adobe et les agences CRO.
- Maîtrise des tests A/B, GA4/Matomo et frameworks de growth.
- Aisance à expliciter principes UI/UX et métriques de performance web.
- Expérience de co-fondateur, premier recrue ou leader GTM early-stage.
- Participation à des levées Seed/Série A et due-diligence investisseurs.
- Capacité à performer dans un contexte contraint et itérations produit rapides.

## Avantages

- Restauration subventionnée
- Prise en charge partielle des transports en commun
- Congés : 7 semaines de congés + 10 jours RTT + congés exceptionnels (enfant malade, déménagement...)
- Télétravail possible et horaires flexibles
- Équipements professionnels (visioconférence, prêt de matériel informatique...)
- Événements sociaux, culturels et sportifs
- Accès à la formation professionnelle
- Couverture Sécurité sociale

## Rémunération

According to the profile

## Informations générales

- **Ville :** Lille
- **Centre Inria :** [Centre Inria de l'Université de Lille](#)
- **Date de prise de fonction souhaitée :** 2025-10-01
- **Durée de contrat :** 12 mois
- **Date limite pour postuler :** 2025-07-31

## Contacts

- **Équipe Inria :** STIP-LNE
- **Recruteur :**  
Maurice Gregoire / [gregoire.maurice@inria.fr](mailto:gregoire.maurice@inria.fr)

## A propos d'Inria

Inria est l'institut national de recherche dédié aux sciences et technologies du numérique. Il emploie 2600 personnes. Ses 215 équipes-projets agiles, en général communes avec des partenaires académiques, impliquent plus de 3900 scientifiques pour relever les défis du numérique, souvent à l'interface d'autres disciplines. L'institut fait appel à de nombreux talents dans plus d'une quarantaine de métiers différents. 900 personnels d'appui à la recherche et à l'innovation contribuent à faire émerger et grandir des projets scientifiques ou entrepreneuriaux qui impactent le monde. Inria travaille avec de nombreuses entreprises et a accompagné la création de plus de 200 start-up. L'institut s'efforce ainsi de répondre aux enjeux de la transformation numérique de la science, de la société et de l'économie.

## L'essentiel pour réussir

- Dépasser régulièrement les quotas en B2B SaaS (ACV > 50 k€).
- Maîtrise de cycles complexes de bout en bout : prospect ? POC ? signature ? ARR ? upsell.
- Compétences en matière d'appels sortants, de découverte consultative et de négociation basée sur la valeur.
- Maîtrise pratique de l'hygiène CRM, de l'analyse du pipeline et de la précision des prévisions.
- Maîtrise du français et de l'anglais ; maîtrise des données avec des tableaux de bord et des notions de base en SQL.

**Attention:** Les candidatures doivent être déposées en ligne sur le site Inria. Le traitement des candidatures adressées par d'autres canaux n'est pas garanti.

## Consignes pour postuler

### Sécurité défense :

Ce poste est susceptible d'être affecté dans une zone à régime restrictif (ZRR), telle que définie dans le décret n°2011-1425 relatif à la protection du potentiel

scientifique et technique de la nation (PPST). L'autorisation d'accès à une zone est délivrée par le chef d'établissement, après avis ministériel favorable, tel que défini dans l'arrêté du 03 juillet 2012, relatif à la PPST. Un avis ministériel défavorable pour un poste affecté dans une ZRR aurait pour conséquence l'annulation du recrutement.

**Politique de recrutement :**

Dans le cadre de sa politique diversité, tous les postes Inria sont accessibles aux personnes en situation de handicap.