



ALTERNANT·E SALES & PARTNERSHIPS

YAARZ

Yaarz est une plateforme SaaS couplée à une application mobile qui digitalise le commerce événementiel avec une solution conçue pour les professionnels de l'entertainment, pensée pour les fans. Notre technologie permet aux managers, labels, productions et prestataires de piloter et gérer leur activité direct-to-fan dans un contexte live. Un service additionnel vient compléter l'offre via une communauté de Yaarzer : des vendeurs locaux disponibles partout en France.

Tu intègres l'équipe business aux côtés de la direction et d'une équipe de deux personnes pour participer au développement commercial de la solution sur le secteur musical et à la conquête de nouvelles verticales, notamment le sport et l'entertainment au sens large.

Missions

Sales · le coeur du poste

- Prospection active (outbound) : identifier, contacter et qualifier les leads
- Effectuer les démos produit et assurer le follow-up jusqu'à souscription
- Tenir à jour le CRM et contribuer à son optimisation
- Améliorer en continu le process de vente (séquences, scripts, outils)
- Mettre en place et suivre les KPI sales

Partnerships

- Identifier et aller au contact des partenaires stratégiques (labels, majors, distributeurs, acteurs de l'écosystème musique)
- Participer à la structuration et au développement du programme affiliés
- Contribuer à la mise en place des partenariats

Business development · transversal

- Participer aux réflexions stratégiques business
- Contribuer à la préparation de l'expansion internationale (DE, UK, ES, US)
- Développer de nouveaux segments de marché (sport, expos...)

Must-have

- Étudiant·e en M1 ou M2 (commerce, business development, entrepreneuriat)
- Aisance commerciale et à l'aise en prospection
- Capacité d'initiative et esprit intrapreneurial
- Rigueur dans le suivi (pipeline, relances)
- Affinité avec l'entertainment et la tech
- Anglais courant

Nice-to-have

- Connaissance des écosystèmes musique et sport
- À l'aise dans un environnement startup : test, itération, ajustement
- À l'aise avec les outils d'IA
- Première expérience en sales ou partenariats
- Allemand

Conditions

Début : Septembre 2026 · 12 mois

Lieu : Station F (Paris 13e) · déplacements ponctuels

Rémunération : Standard légal

Pas beaucoup d'expérience ?

Mets en avant tes projets personnels, montre-nous ce que tu construis, ce que tu explores, ce qui t'anime !

Envoie ta candidature à hoop@yaarz.io

Plus d'informations sur www.yaarz.io