

Service informatique BtoB recherche Développeur vendeur expert en service informatique

Postée le 02/09/2025

Présentation du partenariat**Type de partenariat recherché**

Commercial
Développement
Associé(e)

Description de l'activité recherchée

L'initiateur du partenariat recherche un associé développeur/market maker ayant une expérience confirmée dans le développement et la commercialisation de SaaS B2B.

- Tech : solide maîtrise du développement web et des architectures SaaS (API, bases de données, automatisation).
- Growth & Acquisition : expérience dans la mise sur le marché de SaaS (go-to-market strategy), acquisition en ligne (SEO, SEA, email/SMS marketing, LinkedIn, growth hacking).
- Vision entrepreneuriale : goût pour l'innovation et la création de valeur dans le secteur de la fintech/B2B.
- Expérience : idéalement déjà impliqué dans le lancement ou la croissance d'un SaaS rentable.

Raison du partenariat

- Développement produit : consolider et enrichir la solution (SaaS d'automatisation des relances clients et réduction du DSO).
- Go-to-market : réussir l'entrée sur le marché avec une stratégie de commercialisation B2B efficace.
- Croissance : accélérer l'acquisition clients et structurer le modèle économique.

Partenaire recherché

Partenaire recherché : **une personne physique**

Localisation(s) souhaitée(s) :

Initiateur du partenariat

Initiateur de partenariat

une société actuellement en cours de création

Informations sur le porteur de projet

Age du porteur de projet :	23 ans
Montant déjà investi personnellement sur ce projet :	5 k€
Son domaine de compétence :	Telecoms, Medias, Technologie > Services informatiques et high tech
Sa localisation :	Finistère

Formation

Bac +3 génie électrique.

Titre professionnel : Création et reprise d'entreprises.

Parcours professionnel

Commercial SFR 5 mois.

Responsable commercial en point de vente (pilotage d'une équipe de 6 personnes) 1 an.

Complément d'information

Remarques, éléments complémentaires

1. Présentation rapide de la solution

Ce logiciel est un SaaS B2B qui automatise les relances clients et aide les entreprises à réduire leur DSO. La solution cible les TPE, PME, artisans et startups en leur offrant un outil simple, efficace et abordable pour améliorer leur trésorerie.

2. Vision & ambition

L'ambition des initiateurs du partenariat est de devenir la référence française (puis européenne) des solutions de recouvrement automatisé pour PME. L'objectif est de proposer une solution 100% digitale, intuitive et made in France.

3. État d'avancement du projet

- Maquette fonctionnelle déjà créée.
- Site vitrine en ligne.
- Premiers contacts clients en cours.

- Stratégie de tarification définie (Starter, Intermédiaire, Entreprise).

4. Ce qu'apporte le partenaire recherché

- Gestion de projet & vision stratégique.

- Connaissance marché (trésorerie, recouvrement, besoins PME).

- Réseau professionnel en B2B.

- Positionnement & branding (Payment Flow déjà structuré).

5. Les attentes concrètes du futur associé

- Développement technique complet du SaaS (front + back + automatisations).

- Expérience en déploiement SaaS (sécurité, scalabilité).

- Savoir-faire en marketing digital B2B SaaS.

- Implication forte dans la croissance et le scaling.

6. Modalités d'association

- Participation au capital en tant que co-fondateur.

- Partage des responsabilités : tech & go-to-market pour le partenaire recherché, stratégie & business dev pour l'initiateur du partenariat.

Concernant ce partenariat, la société est en recherche active.