



Mission freelance : Business Developer / Lead Gen (H/F)

Bravas.io est une startup SaaS B2B spécialisée dans la gestion des identités et des accès (IDP/SSO) et la gestion de flotte (MDM), sur un marché en forte croissance.

Nous recherchons un(e) freelance pour nous aider à **générer des leads qualifiés** et **remplir le pipe commercial**, en étroite collaboration avec le CEO et l'équipe Sales.

Ta mission

Ton objectif principal :

Identifier des prospects B2B (PME/ETI), les contacter, qualifier leur intérêt et nous passer le relais pour la suite du cycle de vente.

Concrètement, tu vas :

- Cibler les bonnes entreprises (PME/ETI) selon nos critères.
- Mettre en place des actions de prospection outbound :
 - campagnes d'e-mails
 - prospection LinkedIn / social selling
 - appels ciblés si nécessaire
- Qualifier les opportunités
- Prendre des rendez-vous qualifiés pour le CEO / l'équipe Bravas (démonstration et suite du processus gérés par nous).
- Partager ton feedback terrain sur les messages qui fonctionnent, les objections, les secteurs réactifs.

Tu n'auras pas à :

- gérer l'intégralité du cycle de vente,
- réaliser des démonstrations techniques avancées,
- négocier les contrats ou les conditions commerciales.

L'idée est simple :

tu ouvres des portes, on s'occupe de fermer les deals.

Profil recherché

- Tu es déjà freelance (ou veux le devenir) en business development / prospection B2B.
- Tu es à l'aise avec la prospection outbound : écrire des messages, relancer, suivre un pipe.
- Tu as une première expérience en vente B2B (SaaS ou IT, idéalement).
- Une connaissance des sujets Cybersécurité, IDP/SSO ou MDM est un plus, mais pas un prérequis si tu apprends vite.
- Tu es autonome, structuré(e) et orienté(e) résultats.

Langues :

- Français courant.
 - Anglais professionnel apprécié (pour quelques échanges ou contenus).
-

Ce que nous t'offrons

- Une mission freelance **en full remote**.
 - Une collaboration directe avec le CEO.
 - Un environnement produit tech dans un marché porteur (Cybersécurité / IDP / MDM).
 - Un modèle de rémunération à la performance (par rendez-vous qualifié et/ou commission sur les deals signés), à définir ensemble selon ton mode de fonctionnement.
 - Possibilité de collaboration long terme si le fit est bon.
-

Comment ça se passe ?

- Un premier échange de 30 minutes pour faire connaissance et valider l'adéquation mutuelle.
 - Si on avance ensemble : cadrage rapide de la mission (cibles, messages, outils, modèle de rémunération) puis démarrage.
-

Intéressé(e) ?

Envoie ton profil (LinkedIn ou CV) + quelques lignes sur tes expériences en prospection B2B
à : **hello@bravas.io**
