



A POURVOIR EN JANVIER 24

BRAS-DROIT DES FONDATEURS @WATTSY

Localisation : Paris 8ème

Qui sommes-nous ?

Wattsy est spécialisé dans le déploiement de solutions de recharge pour la mobilité électrique. Notre mission est de promouvoir la transition vers des moyens de transport durables en fournissant des solutions de recharge innovantes et efficaces, à moindre coût. Notre offre permet de répondre tant aux besoins d'une petite copropriété, qu'à ceux d'un grand groupe devant équiper plusieurs milliers de places de parking.

What's ahead ?

NOS PREMIERS SUCCÈS

Nous venons de lever 2,5 millions d'euros en *seed*, auprès de partenaires de confiance : patrons de fonds, industriels, famille et amis. Cette première levée de fonds s'est faite plus vite que prévue et a confirmé que nous tenons quelque chose. Elle va nous permettre de déployer à large échelle la première version de notre solution.

ET POUR 2024 ?

Avec la levée bouclée en fin d'année 2023, nous allons pouvoir mettre le turbo sur le développement commercial et pour cela étoffer l'équipe pour atteindre une quinzaine de personnes en régime de croisière (oui, on veut garder une boîte à taille humaine, tout le modèle a été développé pour pouvoir garder cette capacité à piloter Wattsy sans être une armée).

Et puis enfin, nous allons pouvoir explorer d'autres verticales au-delà de nos premiers marchés et, pour ça aussi, nous ne manquons pas d'idées.

– Et alors, ce poste de bras droit ?

Nous sommes à la recherche d'un bras droit fondateurs, en stage ou en alternance (*minimum 6 mois*), pour travailler aux côtés du CEO / COO / CTO et Head of Sales.

En étant **bras-droit fondateurs**, ton objectif est de participer au développement de Wattsy, en apportant ton soutien sur des sujets transverses, en étant toujours au cœur du réacteur !



Tes principales missions concernent notamment :

- **Support Stratégique** : Collaborer avec l'équipe de direction pour élaborer la stratégie de croissance de Wattsy, identifier les opportunités du marché et contribuer à la prise en commun des décisions stratégiques.
- **Développement Commercial** : participer activement à la signature des premiers contrats significatifs en collaborant avec le Head of Sales et en apportant un soutien dans le processus de vente jusqu'à la contractualisation.
- **Croissance de l'Équipe** : participer au processus de recrutement, du sourcing à la sélection, en identifiant des candidats talentueux en sortie d'école et en soutenant le COO et le CEO dans la gestion des ressources humaines.
- **Étude de Marché** : Mener des études ciblées sur des segments spécifiques du marché de la mobilité électrique pour identifier les tendances, les opportunités et les concurrents, en France comme dans d'autres pays européens.
- **Gestion de Projets Stratégiques** : Prendre en charge certains chantiers stratégiques définis par la direction, y compris la prospection de nouveaux clients, la recherche de partenariats stratégiques et le développement de nouvelles offres.
- **Communication Interne et Externe** : Assurer la liaison entre l'équipe de direction et les autres parties prenantes de l'entreprise et ses partenaires, en veillant à une communication efficace et originale. Piloter, le cas échéant, des prestataires externes à cette fin.

- Profil recherché

Ce job est fait pour toi si :

- Tu es en cours d'obtention d'un diplôme en école de commerce ou d'ingénieur.
- Tu es débrouillard(e), créatif(ve) et tu penses qu'il existe une solution à chaque problème.
- Tu as d'excellentes compétences en communication, tant à l'écrit qu'à l'oral.
- Tu es autonome, apprécies les responsabilités et tu sais gérer plusieurs projets à la fois.
- Tu rêves de participer à un projet qui a du sens et contribuer à l'avenir de la mobilité électrique, en France, en Europe, dans le monde, puis le reste de l'univers observable.

Les plus de Wattsy :

- Des fondateurs et une équipe séniors avec des profils et des expériences diversifiées : un industriel, un sérial créateur d'entreprise, un avocat, un ex-ministre...
- Des locaux tout confort dans le 8^{ème}, à deux pas du Trocadero et dans lesquels on ne sera pas à l'étroit.
- La possibilité de rester dans l'aventure au-delà du stage ou de l'alternance et de grandir avec Wattsy.



🔑 - Infos pratiques

Process des recrutements :

1. Envoyer sa candidature à Christian : cq@wattsy.solutions
2. Premier call avec Christian (le boss) et Thomas (l'inventeur), deux des quatre co-fondateurs
3. Entretien en présentiel avec cas pratique (prévoir 2h)
4. Second entretien, le cas échéant, si besoin de départage.

Informations complémentaires :

- **Où ?** Présentiel, et *remote* à la demande, nous sommes flexibles, mais nos locaux peuvent accueillir tout le monde, donc pas de *remote* contraint.
- **Quand ?** A compter d'avril 2024
- **Rémunération ?** Une rémunération compétitive adaptée à ton profil.

Si tu as envie de relever le défi de transformer une start-up à ses premiers stades de développement en une entreprise qui va révolutionner le marché de la mobilité électrique en rendant la recharge accessible à tous, rejoins-nous !