

Business developer / Business analyst

Type de contrat :

- Temps plein
- CDI ou Freelance
- Hybride
- Rémunération : Fixe & Variable

Qui nous sommes :

Oxalyo n'est pas seulement un intégrateur Odoo, mais un copilote stratégique pour les entreprises. Notre mission est d'aider les entreprises ambitieuses à structurer leurs opérations, rationaliser leurs processus et accélérer leur croissance.

Nous combinons expertise ERP, conseil stratégique et excellence opérationnelle pour transformer la complexité en clarté et la stratégie en résultats mesurables. Avec des projets à travers l'Europe et au-delà, vous ferez partie d'un voyage international dès le premier jour.

Votre rôle :

En tant que bras droit de l'équipe de direction, vous jouerez un rôle clé à l'intersection du développement commercial, de l'analyse fonctionnelle et de la coordination de projet.

Votre mission principale sera d'étendre la présence commerciale d'Oxalyo à travers l'Europe, de soutenir nos clients dans leur transformation numérique avec Odoo et de contribuer à la livraison des projets ERP.

Vous agirez à la fois comme ambassadeur de la marque et architecte de solutions commerciales ayant un impact réel.

Vos responsabilités principales

Développement commercial & partenariats

- Identifier et développer de nouvelles opportunités commerciales à travers l'Europe.
- Représenter Oxalyo lors d'événements professionnels, salons et conférences.
- Engager les décideurs, comprendre leurs défis et présenter des solutions adaptées.
- Gérer les leads entrants, qualifier les prospects et planifier des réunions stratégiques.

Suivi des projets Odoo & analyse fonctionnelle

- Piloter les projets Odoo de A à Z, en coordonnant toutes les parties prenantes (clients, consultants, développeurs).
- Garantir le respect des délais, du budget, de la qualité des livrables et la satisfaction client tout au long du projet.
- Animer les réunions de suivi, anticiper les risques et proposer des solutions adaptées.
- Organiser et animer des ateliers de découverte pour comprendre les processus métier des clients.
- Documenter les flux de travail, identifier les points de blocage et proposer des améliorations.
- Traduire les besoins métier en solutions fonctionnelles Odoo, rédiger les spécifications et collaborer avec les équipes techniques.
- Accompagner les phases de tests d'acceptation utilisateur (UAT), la formation et la documentation projet.
- Ce poste est polyvalent : il nécessite d'excellentes capacités d'organisation, de priorisation et de communication, sans dimension technique pure.

Coordination de projet & reporting

- Suivre l'avancement des projets et assister à la planification de la livraison.
- Maintenir à jour les outils CRM et de reporting.
- Produire des rapports clairs et concis pour la direction.
- Agir comme principal interlocuteur entre les consultants, les développeurs et les clients.

Marketing & communication

- Faire le lien avec notre responsable marketing.
- Donner son avis terrain pour améliorer la stratégie marketing de l'entreprise.
- Participer à la création des contenus en fournissant des médias et/ou cas clients.
- Renforcer le positionnement de la marque Oxalyo sur son LinkedIn personnel.

Profil recherché

Expérience & formation :

- Minimum 3 ans d'expérience en développement commercial, analyse métier ou gestion de projet.
- Diplôme en commerce, marketing, ingénierie ou systèmes d'information.
- Expérience en ERP, transformation numérique ou conseil est un plus fort.

Compétences clés :

- Excellentes compétences en communication, présentation et relation client.
- Esprit analytique avec la capacité de traduire des processus métier complexes en solutions claires.
- Maîtrise des outils CRM et des bases de données relationnelles (PostgreSQL apprécié).
- Bonne compréhension des modules Odoo (Ventes, CRM, Comptabilité, Inventaire, RH, etc.).
- Esprit entrepreneurial, proactif et orienté résultats.
- Très organisé, autonome et attentif aux détails.

Langues :

- Maîtrise du français et de l'anglais (requis).
- Le néerlandais, le portugais, l'espagnol ou l'italien sont des atouts certains.

Ce que nous offrons

- Un rôle international, combinant développement commercial et impact opérationnel.
- Un projet à forte croissance avec une réelle différenciation.
- Une culture entrepreneuriale et de soutien, proche des clients et du terrain.
- Une réelle autonomie et la possibilité d'évoluer vers un rôle de leadership.
- Une rémunération compétitive avec des primes basées sur la performance.

Si vous êtes prêt à rejoindre l'aventure, envoyez-nous votre CV (et un court message qui montre qui vous êtes !) à :  ymincke@oxalyo.net