



CINQ QUESTIONS À :

Xavier Paulik,
Cofondateur, GetQuantity

COMPÉTENCES RADIO

Chronique du 8/2/2017



Mediarh.com : Qu'est-ce qui caractérise votre entreprise ?

Xavier Paulik : Nous sommes l'arme secrète « lunettes magiques » du directeur marketing B2B d'aujourd'hui, qui se voit confier de plus en plus de responsabilités, notamment pour ce qui est de détecter des opportunités d'affaires.

En effet avec le web, le mobile et les réseaux sociaux, les décideurs n'achètent plus comme avant. 1% des visiteurs laissent leurs coordonnées sur le site web, ils font 2/3 de leur parcours sans prendre contact. Les sociétés qui gagnent sont celles qui sont capables de devancer la prise de contact (50% des deals se font avec le premier fournisseur qui a pris contact).

Notre technologie unique permet de révéler 20 à 40 fois plus de prospects sans


investissement supplémentaire à partir du site web, réseaux sociaux et mailings que pilotent le directeur marketing : il a donc un poids décisif dans le chiffre d'affaires car il permet déclencher des actions commerciales pertinentes plus tôt. Nous sommes également capables de fournir les contacts des décideurs des entreprises ciblées par nos clients pour qu'ils puissent les recibler par des techniques marketing ou les recontacter via les commerciaux

Nous sommes une start-up basée à Paris dans le 2e arrondissement, d'une vingtaine de personnes. Nous travaillons avec des grandes entreprises comme Jabra, Toshiba ou SFR, mais aussi des PME et des start-ups, que nous aidons à appréhender le nouveau comportement de leurs prospects.


GETQUANTY



Secteur :
Marketing BtoB
Effectif :
20 salariés
Chiffre d'affaires :
NC

 [Découvrir l'entreprise \(website\)](#)

 [Les postes à pourvoir...](#)

 [Déposer votre C.V.](#)

A quel besoin répond votre recrutement ?

Nous sommes le leader sur notre marché, le marketing digital B2B, et nous sommes en plein développement. En 2016, nous avons procédé à une levée de fonds de 2 millions d'euros auprès de M Capital Partners, pour lancer une nouvelle offre très prometteuse, GetQuanty. Et plus généralement pour accélérer notre développement. En effet, nous sommes sur un marché en rapide expansion, au rythme de la digitalisation de l'économie, à marche forcée.

Quels sont les postes à pourvoir ?

Nous allons doubler d'effectif dans l'année : 20 postes sont à pourvoir dès à présent : Commerciaux, Success Managers, Développeurs, DataScientists en région Parisienne. Nous sommes basés dans le « silicon Sentier »

Quelles sont les valeurs à partager ?

L'entreprise a été créée en 2005 par Hervé Gonay, l'actuel Président, puis elle s'est consolidée avec l'arrivée de Bruno Barandas et moi-même. Chacun de nous apporte sa pierre à l'édifice mais nous nous reconnaissons dans quatre valeurs qui sont partagées par toute l'entreprise :

« Ensemble », car GetQuanty se présente avant tout comme un partenaire qui accompagne ses clients au quotidien.

« Expertise B2B » : notre connaissance fine de la vente complexe nous apporte crédibilité et réputation.

« Excellence », car dans un monde où tout va toujours plus vite, nous visons la perfection dans la mise au point de nos solutions.

« Innovation », une valeur omniprésente dans tous les domaines de l'entreprise : les produits bien sûr, mais aussi le modèle économique, le management...

Quels sont les plus que vous offrez à ceux que vous souhaitez recruter?

Nous offrons une combinaison unique de jeunesse (80% ont moins de 30 ans) et l'expérience.

Le challenge et la dynamique d'une startup au cœur de Paris sur un marché en pleine expansion et où chacun peut exprimer sa créativité.

Etant moi-même issu d'un parcours classique (X télécom, Orange) et piqué par le virus de l'entrepreneuriat, j'essaie avec mes 2 associés également entrepreneurs aguerris après être passé par de belles boîtes (SAP, Oracle, Publicis) de transmettre cette énergie et envie d'entreprendre.