



<https://latribunelibre.com/emploi/business-developer-btob-levallois-perret-92-f-h>

Business developer BtoB – Levallois Perret (92) F/H

Description

En tant que business developer, voici ce que nous vous proposons :

Un poste complet et stimulant, qui combine :

- Développement commercial : prospection, chasse, rendez-vous terrains, accompagnement client,
- Fidélisation : gestion d'un portefeuille actif, renouvellements, conseil en stratégie énergétique,
- Autonomie : organisation libre de vos journées selon vos priorités et vos rendez-vous,
- Accompagnement : formation, binôme terrain, appui d'une assistante commerciale dédiée,
- Appartenance : une équipe dynamique, soudée et bienveillante, où la performance rime avec proximité.

Et en bonus :

- Portefeuille à reprendre + nouveau secteur à développer
- Véhicule de fonction, ordinateur, téléphone, carte affaire
- Organisation souple, pas de micro-management
- Perspectives d'évolution concrètes dans une entreprise en croissance
- Une équipe investie, exigeante et solidaire
- Salaire fixe : 40-45K€ + variable 8-20K€

Organisme employeur

HUNTEO

Type de poste

Temps plein

Secteur

ACTIVITÉS DES AGENTS ET COURTIERS D'ASSURANCES

Lieu du poste

92044, LEVALLOIS PERRET, LEVALLOIS PERRET, France

Salaire de base

48000 € - Salaire de base
60000 €

Date de publication

29 septembre 2025 à 17:07

Valide jusqu'au

29.10.2025

Qualifications

Et vous dans tout ça ?

- Vous avez une première expérience pro réussie (commerciale, terrain, ou gestion client),
- Vous aimez vendre, convaincre, embarquer vos clients jusqu'à la signature,
- Vous êtes vif, fiable, structuré et avez le sens de l'engagement,
- Vous avez le goût du terrain, du contact direct, et vous aimez quand ça bouge,
- Vous avez le sens du service et de la relation humaine.

Quel que soit votre secteur d'activité, c'est surtout votre posture qui fera la différence.

Après lecture et validation de votre candidature, le processus de recrutement sur ce poste se déroulera de la manière suivante :

Un premier échange téléphonique rapide (10-15 minutes) avec Mathilde, en charge de ce poste.

Par la suite, nous nous rencontrerons en visioconférence afin d'échanger autour de votre parcours, de vos aspirations professionnelles et du poste proposé.

Si votre profil est validé, vous serez alors rencontré sur l'agence par notre client au cours de 2 entretiens.

Enfin, une promesse d'embauche vous sera transmise.

