



<https://latribunelibre.com/emploi/business-developer-conseil-btob-f-h>

Business Developer Conseil BtoB F/H

Description

Après une phase d'intégration personnalisée qui vous permet de maîtriser nos outils, notre expertise et notre méthode, vous prenez en main le développement d'un portefeuille de clients et prospects avec pour objectif de développer le CA et la Marge.

A ce poste central dans notre stratégie de développement, vous jouez un rôle moteur sur le plan commercial. Vous prenez contact avec des interlocuteurs de haut niveau (DG, membres de Codir de filiales de groupes ou d'ETI, Directeurs de BU...) en conduisant votre propre plan d'action commercial, avec l'appui d'un commercial sédentaire.

Vous créez un lien de confiance avec vos clients et prescripteurs et identifiez les opportunités de transition à tous niveaux (Top management, Codir...).

Vous développez un réseau pour faire connaître notre offre et asseoir notre notoriété.

En parallèle, vous pilotez le processus commercial afin de transformer les opportunités commerciales en missions : analyse du besoin et de son environnement, recherche des profils avec l'appui de notre équipe connecteurs de talents, préparation de la proposition commerciale pour le client.

Pour certaines des missions que vous aurez générées, vous pourrez en assurer le suivi.

A ce poste passionnant qui conjugue étroitement les enjeux RH et Business, vous vous épanouissez en contribuant de façon décisive à la notoriété et à la croissance de notre cabinet.

Qualifications

- Formation supérieure de haut niveau (bac+5, Ecole d'Ingénieur ou de Commerce).
- Expérience professionnelle réussie de minimum 7 ans dans l'exercice de responsabilités commerciales (prospection) ou expérience du conseil avec une appétence pour le business development
- Connaissance du monde du « Service aux entreprises » (cabinet de recrutement, sociétés de conseil...) et/ou avoir adressé des clients dans les services. La connaissance de l'écosystème des grands cabinets de conseil est un plus (Deloitte, EY, Accenture, KPMG, PwC, cabinets de transformation digitale, etc.).
- Disposer d'un réseau très important et d'une réelle envie de l'entretenir et de le développer.

Organisme employeur

Selescope

Type de poste

Temps plein

Secteur

CONSEIL POUR LES AFFAIRES
ET AUTRES CONSEILS DE
GESTION

Lieu du poste

75101, PARIS 01, PARIS, France

Date de publication

27 août 2024 à 13:02

Valide jusqu'au

26.09.2024

Nous recherchons une personnalité : excellent relationnel, curiosité et ouverture d'esprit, qualités d'écoute, sens du dépassement de soi, capacité à se remettre en cause, goût du défi, orientation résultats, volonté, engagement...

Nous vous proposons :

- L'opportunité unique de rejoindre une équipe passionnée, soudée, chaleureuse...
- ...au sein d'une structure à taille humaine en croissance, aux valeurs humaines fortes dans un environnement de travail particulièrement enrichissant sur les plans humain et intellectuel.
- Une rémunération attractive (variable dé plafonné) ; la possibilité de devenir associé et d'entrer au capital de la société (selon certaines conditions)

Poste basé à Paris (75001). Télétravail possible.