



<https://latribunelibre.com/emploi/business-developer-f-h-138>

Business Developer F/H

Description

Au sein du groupe freeland, notre société Mindquest s'agrandit !

Nous sommes une société de services de recrutement mettant en relation des entreprises avec les meilleurs professionnels de l'IT et de la finance.

Au sein de nos site à Barcelone, nous avons quatre opportunités de Business Developer à pourvoir pour accroître notre **équipe de sales**.

Missions

Activité 1 : Définition et identification des cibles commerciales

- Définir en lien avec le Responsable commercial les secteurs d'activités, les types d'entreprises à développer commercialement.
- Assurer une veille concurrentielle, identifier les forces et faiblesses de l'entreprise.
- Identifier les clients potentiels à l'aide de fichiers dédiés, d'annuaires et des réseaux professionnels.

Activité 2 : Prospection commerciale

- Identifier les cibles à potentiel et les circuits de décision au sein des entreprises ciblées.
- Prospecter et conquérir de nouveaux clients par des visites sur le terrain et/ou à distance.
- Elaborer les propositions commerciales.

Activité 3 : Développement et suivi commercial

- Assurer le suivi des clients pour les fidéliser par des visites sur le terrain et/ou à distance.
- Répondre à leurs demandes, rédiger l'offre commerciale, négocier ses termes.
- Faire signer les bons de commande et les contrats de vente.
- Veiller au respect des clauses contractuelles et à la satisfaction des clients.

Organisme employeur
MINDQUEST FRANCE

Type de poste
Temps plein

Secteur
ACTIVITÉS DES SIÈGES
SOCIAUX

Lieu du poste
France

Date de publication
26 septembre 2025 à 13:12

Valide jusqu'au
24.10.2025

Activité 4 : Gestion de la relation client et reporting

- Renseigner en permanence Bullhorn.
- Analyser le marché concurrentiel.
- Effectuer un reporting régulier de son activité, notamment suivre les indicateurs et ses statistiques.

ACTIVITES SECONDAIRES :

- Participer aux actions de communication (salons, etc.)
- Participer au suivi des consultants chez les clients
- Gérer les litiges commerciaux en lien avec le client

Qualifications

Vente et négociation

- Détecter et analyser des nouveaux besoins client
- Animer et assurer la prospection commerciale
- Rédiger une proposition commerciale dans le respect des procédures
- Développer et animer un réseau de contacts ou de partenaires commerciaux
- Conduire la négociation commerciale et conclure la vente

Gestion réglementaire et contractuelle

- Connaître les réglementations en vigueur dans son secteur
- Assurer la gestion administrative et économique d'un contrat
- Gérer des litiges commerciaux
- Rédiger ou vérifier la conformité d'un contrat

Veille, analyse et gestion documentaire

- Connaître son marché, les différents acteurs et l'état de la concurrence

Maîtrise des logiciels

- Maîtriser les logiciels de bureautique (traitement de texte, tableur, présentation...)
- Maîtriser les logiciels de gestion commerciale (Bullhorn) et de suivi de la performance (Power BI)

Ton équipe :

- Tu seras rattaché(e) au Directeur commercial
- Tu travailleras en collaboration avec nos sourceurs et commerciaux, basés à Paris, Barcelone et L'île Maurice.

Expérience :

- Diplômé(e) d'un BAC+3 minimum
- Tu as idéalement au moins **3 ans d'expérience** en Sales/commercial dans le domaine informatique/ Finance.

Mindset :

- Tu es **résilient** et ne recule pas devant un obstacle, tu aimes trouver des solutions et les mettre en place.
- Tu es un **très bon négociateur**, l'aspect business te nourrit.
- Tu es autonome avec un sens prononcé pour l'organisation et la gestion des priorités pour optimiser tes actions
- Tu as la capacité d'analyser la situation et de **faire preuve de curiosité**, ce qui t'a permis d'être plus performant et confiant
- Tu as des capacités rédactionnelles

Langue :

L'anglais est nécessaire et demandé sur le poste