



<https://latribunelibre.com/emploi/business-developer-f-h-13>

Business Developer F/H

Description

En tant que Business Developers vous serez de véritables partenaires de nos clients ! Vous les accompagnez, offrez un conseil en image et communication, assurez la qualité du service en maîtrisant les budgets de production et développez le CA de votre portefeuille.

Suite au développement commercial de la zone et du déploiement de notre nouvelle offre 150€, nous renforçons nos équipes sur le secteur géographique.

Nous recherchons sur la zone d'Argenteuil, Sarcelles, Magny en Vexin, St Ouen L'Aumone, St Leu La Forêt, Compiègne, Plessis Belleville, Villers Sous St Leu & Beauvais notre nouvelle recrue !

Votre mission :

Prospection

- Définition de votre plan de prospection selon la stratégie commerciale du groupe.
- Assurer la prospection physique / terrain et téléphonique quotidiennement de tout type d'entreprise de votre périmètre pour identifier les opportunités de commercialiser l'ensemble des offres 150euros (papier et digital).
- Découvrir les besoins et les attentes de vos clients / prospects.
- Conseiller ses clients / prospects, leur proposer des solutions personnalisées qui répondent à ses enjeux stratégiques.

Satisfaction clients / prospects

- Veiller à la qualité des prestations vendues
- Informer votre client de l'avancement de la prestation
- Gérer les retours
- Gérer les litiges

Suivi de vos clients / prospects

- Organiser des opérations commerciales spécifiques (mailings, actions communes avec les autres Business Developers)
- Développer les relations commerciales avec les prescripteurs (agences de communication / de pub / imprimeries)
- Prendre des rendez-vous pour analyser les prestations réalisées et redécouvrir vos clients afin d'optimiser la qualité des prestations futures
- Effectuer un suivi administratif et financier de vos clients
- Reportings réguliers de votre activité

☒ Suivi des clients et prospects sur le plan commercial et administratif

- Gérer les appels d'offres

- Gérer les impayés
- Gérer les appels téléphoniques des clients
- Gérer personnellement certains dossiers clients
- Gérer l'ADV

Qualifications

QUI ÊTES-VOUS ?

De formation BAC+2 minimum, vous justifiez d'au moins 3 ans d'expérience dans la vente de produits ou de services en B2B.

Vous connaissez idéalement le secteur de la grande distribution / retail et avez eu l'occasion de proposer une prestation de services techniques.

Véritable chasseur.se, vous êtes autonome et avez le goût du challenge et de la performance dans un milieu particulièrement concurrentiel.

Polyvalent(e), votre capacité d'adaptation vous permet de réussir dans tous types d'environnements.

Vous êtes curieux(se), sensible au monde de la communication en général et avez envie de prendre du plaisir dans votre métier.

Engagé.e, vous recherchez un nouveau challenge ?

N'hésitez plus et rejoignez-nous !

Ouvert à toutes les compétences, HOPPS Group mène une politique handicap active et s'inscrit dans la dynamique des entreprises «handi-engagées».