



<https://latribunelibre.com/emploi/business-developer-f-h-142>

Business Developer F/H

Description

- **Développement commercial** : participer à la prospection, au ciblage de clients potentiels et à la détection de nouvelles opportunités.
- **Relation clients** : assurer le suivi des contacts (appels, e-mails, relances), organiser des rendez-vous et participer aux rencontres clients/partenaires.
- **Propositions commerciales** : contribuer à la rédaction, au suivi et à la mise à jour des offres.
- **Animation et reporting** : mettre à jour le CRM interne, suivre les actions commerciales et produire des reportings réguliers.
- **Recrutement** : participer au sourcing, préqualifier les candidats et réaliser les premiers entretiens.
- **Suivi candidats** : accompagner les candidats sélectionnés jusqu'à leur intégration.

Qualifications

- **Formation** : Étudiant(e) en école de commerce, université M2 avec une spécialisation en **commerce, ressources humaines**,
- **Appétence sectorielle** : Fort intérêt pour les **technologies de l'information** et les **environnements digitaux** innovants.
- **Qualités personnelles** : Excellent **sens du relationnel, esprit d'équipe, dynamisme** et goût prononcé pour les **défis commerciaux**.
- **Compétences comportementales** : Rigueur, autonomie, **capacité d'analyse** et esprit de synthèse.
- **Communication** :aisance à l'oral comme à l'écrit, avec une capacité à adapter son discours à différents interlocuteurs.
- **Maîtrise des outils** : Bonne connaissance des outils bureautiques (Excel, PowerPoint) et des **outils de gestion de la relation client** (CRM).
- **Outils de sourcing** : Maîtrise des principaux **jobboards et réseaux professionnels** (LinkedIn, TurnoverIT...) et outils de prospection

Organisme employeur

ETIX WAY

Type de poste

Temps plein

Secteur

CONSEIL EN SYSTÈMES ET LOGICIELS INFORMATIQUES

Lieu du poste

93051, NOISY LE GRAND, NOISY LE GRAND, France

Date de publication

28 septembre 2025 à 19:05

Valide jusqu'au

28.10.2025