



<https://latribunelibre.com/emploi/business-developer-f-h-144>

Business developer F/H

Description

Rattaché (e) au Country Manager, vos missions sont les suivantes :

- Élaborer une stratégie de prospection commerciale pour votre secteur en ciblant en priorité de nouveaux segments clients à fort potentiel.
- Identifier, qualifier et engager de nouveaux prospects tout en fidélisant les clients déjà présent dans votre portefeuille
- Analyser en continu le marché (tendances, concurrence, besoins clients, acteurs émergents) pour ajuster l'approche commerciale et détecter de nouvelles opportunités de croissance.
- Suivre les KPI commerciaux (taux de conversion, cycle de vente, coût d'acquisition, etc.)
- Collaborer étroitement avec les équipes marketing, produit et support pour garantir la cohérence des messages et la bonne remontée des besoins clients.

Qualifications

Diplômé(e) d'une école de commerce ou de formation technique supérieure, vous justifiez d'une première expérience réussie de minimum 3 ans dans la vente de produits/services techniques, idéalement acquise dans le domaine de la métallurgie ou de l'industrie.

Proactif(ve) dans la conduite de vos affaires, vous avez su développer et conserver un portefeuille clients en parfaite autonomie.

Vous aimez transmettre et former vos clients et savez adopter une approche novatrice et pragmatique pour y parvenir.

Enfin, vous placez la satisfaction client au coeur de vos actions en vous appuyant sur votre sens relationnel, qui vous permet de bâtir des partenariats de confiance.

La pratique professionnelle de l'Anglais est indispensable pour ce poste.

N'hésitez plus et envoyez votre CV à Justine et Marie!!

Organisme employeur
ACTUAL TALENT

Type de poste
Temps plein

Secteur
CONSEIL POUR LES AFFAIRES
ET AUTRES CONSEILS DE
GESTION

Lieu du poste
42218, ST ETIENNE, ST
ETIENNE, France

Date de publication
30 septembre 2025 à 11:06

Valide jusqu'au
30.10.2025