



<https://latribunelibre.com/emploi/business-developer-f-h-16>

Business Developer F/H

Description

Dans le cadre du développement de nos activités, nous recherchons un business developer pour participer à la croissance du groupe. Dans une bonne ambiance, avec une équipe de managers compétents et charismatiques !

Mais au-delà, rangez votre CV, c'est votre tempérament qui nous intéresse !

Vous aurez 2 missions principales :

- Le développement commercial :

- chasse de nouveaux clients et développement de comptes existants,
- prospection et prise de rendez-vous avec les décideurs,
- découverte de leurs besoins,
- présentation commerciale des offres,
- closing des ventes !

- Un axe de management :

- suivi opérationnel des missions,
- management de votre équipe de consultants, suivi de leur carrière, vous consacrer une partie de votre temps au sourcing de votre Business Unit / centre de profils car qui d'autre que vous connaît le mieux les missions chez vos clients/prospects et qui d'autre que vous sait le mieux en parler !

CE QUE VOUS APPORTE CETTE EXPERIENCE :

- Développer une capacité à cerner des écosystèmes techniques
- Des rencontres humaines enrichissantes
- Travailler sur des sujets transverses
- Acquérir une capacité à appréhender les besoins clients & métiers

CE QUE VOUS APPORTE PACTE NOVATION :

Organisme employeur

PACTE NOVATION

Type de poste

Temps plein

Secteur

CONSEIL EN SYSTÈMES ET LOGICIELS INFORMATIQUES

Lieu du poste

France

Salaire de base

35000 € - Salaire de base
40000 €

Date de publication

6 septembre 2024 à 11:01

Valide jusqu'au

06.10.2024

- Progresser dans votre parcours professionnel avec méthode et accroissement de compétences
- Participer à l'aventure industrielle de l'entreprise
- Qualité d'écoute et d'encadrement de l'équipe de management pour contribuer à votre épanouissement professionnel
- Intégration assurée auprès des équipes internes : on ne vous laissera pas dans votre coin !

Qualifications

Nous recherchons avant tout des potentiels que nous ferons grandir, au sein d'un environnement dynamique et laissant cours à vos prises d'initiatives.

CE QUE VOUS NOUS APPORTEZ :

- Vous avez une forte affinité pour les problématiques Digitales et l'IT
- Vous avez une première expérience commerciale de minimum 2 ans en alternance, ou de minimum 1 an dans un premier emploi, dans une ESN, cabinet de conseil ou éditeur logiciel
- Vous comprenez les enjeux liés à la vente de services BtoB, et savez adresser un haut niveau d'interlocuteur et des grands comptes

LES AVANTAGES

- Package attractif à préciser selon profil, plus : PC, Téléphone portable, Mutuelle familiale.
- Tickets restaurants
- Remboursement à 50% du titre de transport
- Entreprise certifiée CMMI niv.3 pour les années 2019 à 2021 et ISO 9001-2015 (Bureau Veritas Certification)
- Comité d'entreprise actif (voyages, activités, portail avec avantages promotionnels...)

ENGAGEMENT HANDICAP : Nous sommes engagés handicap. Si vous êtes en situation d'handicap, nous vous accompagnons et aménageons vos conditions de travail, tout cela dans le respect de la confidentialité. Cela ne représentera en aucun cas un frein à l'embauche pour nous.

A compétences égales tous nos postes sont ouverts aux personnes en situation de handicap.

Pour en savoir plus : www.pactenovation.fr