



<https://latribunelibre.com/emploi/business-developer-f-h-172>

Business Developer F/H

Description

Votre mission :

Baker Tilly recrute pour sa filiale Capital Compétences x Booster Academy un Business Developer H/F.

Depuis plus de 20 ans, Booster Academy permet à des entreprises de toutes tailles et de tous secteurs d'activité de renforcer les compétences de leurs équipes en relation clients, en efficacité commerciale et en efficacité managériale, via des dispositifs multimodaux sur-mesure ou des offres packagées.

Devenez l'ambassadeur de notre offre de services et le moteur de notre croissance auprès des dirigeants de TPE, PME, professions libérales sur votre territoire (Paris et l'ouest parisien).

Vos missions consistent à :

Détecter les opportunités, prospecter sur les différents segments de marché

Cibler des actions à mener (réseaux d'entreprises et recommandation, réseaux sociaux, événements commerciaux, salons) pour optimiser la réalisation de vos objectifs de développement

Traitement des leads entrants et opportunités transmises par les filiales du groupe Baker Tilly ou via le site internet Booster Academy

Piloter le cycle de vente, du 1er rendez-vous à la signature du contrat, à sa facturation et son règlement

Animer les bureaux locaux de Baker Tilly et ses filiales pour développer des opportunités d'affaires avec les clients du groupe via la recommandation interne

Développer les ventes croisées sur les autres offres de formation de Capital Compétences (formations métier) et, plus largement, sur les autres offres de service du groupe Baker Tilly

Réaliser le suivi des KPI

Qualifications

Pourquoi nous rejoindre?

Vivre l'aventure Baker Tilly, c'est rejoindre une entreprise en plein développement où les relations humaines sont au cœur de notre activité. Dès votre premier jour, un parcours d'intégration personnalisé sera mis en place.

L'esprit Baker Tilly, c'est vous mettre dans les meilleures conditions dès le départ pour une réussite commune. Baker Tilly s'engage activement dans une démarche RSE labellisée Lucie 26000, pour le bien de ses salariés et de la société.

Chez nous, l'humain est au cœur de nos priorités. Les salariés bénéficient d'une politique QVCT qui répond aux besoins aux aspirations professionnelles et personnelles (flexibilité du travail, mécénat de compétences, mobilité professionnelle et géographique, expérience à l'international).

De plus, nous accordons une importance particulière à l'accueil des personnes en situation de handicap.

Avantages :

Titres restaurant ;

Statut cadre – forfait 218 jours ;

Organisme employeur

Baker Tilly STREGO SAS

Type de poste

Temps plein

Secteur

ACTIVITÉS COMPTABLES

Lieu du poste

75108, PARIS 08, PARIS, France

Date de publication

1 novembre 2025 à 20:05

Valide jusqu'au

01.12.2025

8 à 12 RTT par an ;
Rémunération fixe + prime variable selon attente des objectifs
Accord de télétravail ;
Compte épargne temps ;
Participation ;
Formations ;
Forfait de Mobilité Durable ;
Prime de cooptation ;
Un CSE dynamique dans la proposition d'activités sociales diverses et variées et à l'écoute des salariés.

Et vous ?

Vous êtes diplômé d'une formation supérieure avec une spécialisation en Commerce / Marketing. Animé par un esprit entrepreneurial, vous aimez relever les défis avec autonomie et engagement.

Vous êtes un développeur dans l'âme, curieux, à l'écoute, et doté d'un excellent relationnel et justifiez, d'à minima 4 ans d'expérience dans la commercialisation en B-to-B.

Une expérience dans le secteur de la formation professionnelle serait un plus.

Vous vous reconnaissez ? Alors, postulez !

Osez l'esprit Baker Tilly, soyez audacieux : rejoignez-nous !