



<https://latribunelibre.com/emploi/business-developer-f-h-176>

Business Developer – F/H

Description

Chez Hellowork, chaque jour est une occasion d'avoir de l'impact sur le marché de l'emploi.

Avec une forte dynamique de croissance, nous continuons d'étendre notre présence auprès des ETI (entreprises de taille intermédiaire). Et pour cela, nous recrutons un **Business Developer** pour renforcer notre équipe sur Rennes.

Vous intégrerez une équipe dédiée au large market, composée de 14 experts :

- d'un côté, les Business Developer spécialisés dans l'acquisition de nouveaux clients,
- de l'autre, les Account Manager travaillant leur portefeuille de clients existants.

Ensemble, vous porterez nos solutions auprès des ETI, cabinets de recrutement, agences d'intérim etc..., sur l'ensemble de l'Île-de-France.

Concrètement, vos missions :

- **Prospecter et convaincre** : vous identifierez des comptes à potentiel et prendrez contact avec vos prospects pour leur présenter notre offre.
- **Rencontrer vos clients** : vous réaliserez en moyenne 16 rendez-vous en présentiel par mois à Paris, complétés par des échanges en visio, pour construire une relation de confiance durable.
- **Présenter nos solutions** : vous deviendrez un expert des produits Hellowork (Hellowork, Basile, Magnet, Stori) et saurez proposer des réponses sur mesure à des problématiques complexes.
- **Suivre vos performances** : vous renseignerez vos actions dans notre CRM, analyserez vos KPIs et progresserez dans une logique d'amélioration continue.
- **Collaborer avec nos experts avant-vente** : vous pourrez compter sur des interlocuteurs techniques pour renforcer la pertinence de vos propositions et négociations.

Qualifications

Vous justifiez **d'au moins 2 ans d'expérience** dans une fonction commerciale, idéalement en environnement BtoB SaaS sur des cycles de vente longs et

Organisme employeur
HELLOWORK

Type de poste
Temps plein

Secteur
TRAITEMENT DE DONNÉES,
HÉBERGEMENT ET ACTIVITÉS
CONNEXES

Lieu du poste
35238, RENNES, RENNES, France

Salaire de base
51000 € - **Salaire de base**
54000 €

Date de publication
5 novembre 2025 à 08:03

Valide jusqu'au
05.12.2025

complexes.

Vous êtes à l'aise avec tous types d'interlocuteurs (RH, communication, DSI etc...) et savez tisser des relations de qualité.

Vous aimez le terrain, les échanges, les déjeuners business : être proche de vos clients fait partie de votre manière de vendre. **Une présence à Paris est attendue chaque mercredi et jeudi.**

Vous savez faire preuve de ténacité pour convaincre et conclure, tout en adaptant votre approche à chaque interlocuteur.

Vous recherchez à travailler dans un environnement challengeant, exigeant et qui bouge vite !