



<https://latribunelibre.com/emploi/business-developer-f-h-206>

Business Developer F/H

Description

Et si vous deveniez un pilier du développement de Teamsquare ?

Nous cherchons un **Business Developer** avec l'envie de convaincre, de construire, et de jouer un **rôle central** dans notre développement.

Vos missions clés :

Aux côtés de l'équipe dirigeante, vous prenez **en main le développement commercial de Teamsquare**, avec une large autonomie :

- Définir et déployer la stratégie de prospection (Réseaux, veille appels d'offres, partenariats, événements...)
- Identifier et qualifier de nouveaux leads
- Répondre aux appels d'offres avec l'équipe consulting et rédiger les propositions gagnantes
- Mener les cycles de vente de bout en bout : RDV, négociation, closing
- Représenter Teamsquare dans les réseaux, salons et évènements business

Organisme employeur

TEAMSQUARE

Type de poste

Temps plein

Secteur

INGÉNIERIE,
TECHNIQUES

ÉTUDES

Lieu du poste

France

Date de publication

18 décembre 2025 à 10:03

Valide jusqu'au

14.01.2026

Pourquoi ce poste est unique

- **Un rôle central** : vous êtes le chef d'orchestre du développement commercial
- **Une voix qui compte** : ici, vos idées seront testées, vos prises d'initiatives valorisées
- **Un terrain de jeu stimulant** : vous adressez des clients exigeants, avec l'agilité d'une structure qui se construit vite et bien

Qualifications

Vous êtes peut-être la personne qu'il nous faut si...

- Vous avez une **expérience significative** en développement commercial B2B, idéalement dans le conseil et l'IT
- Vous aimez **chasser**, convaincre, construire, et apprendre
- Vous avez une vraie appétence pour les **appels d'offres** et les cycles complexes
- Vous êtes à l'aise en français et en anglais, à l'oral comme à l'écrit
- Vous êtes aussi à l'aise pour structurer que pour décrocher votre téléphone
- Vous cherchez un poste où **vos idées seront écoutées** et où vous pourrez avoir de **l'impact**

