



<https://latribunelibre.com/emploi/business-developer-f-h-207>

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 événements business

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

Organisme employeur
TEAMSQUARE

Type de poste
Temps plein

Secteur
INGÉNIERIE, ÉTUDES
TECHNIQUES

Lieu du poste
France

Date de publication
18 décembre 2025 à 10:03

Valide jusqu'au
14.01.2026

- Vous cherchez un poste où **vos idées seront écoutées** et où vous pourrez avoir de **l'impact**