



<https://latribunelibre.com/emploi/business-developer-f-h-220>

Business Developer F/H

Description

En postulant à cette offre, vous aurez l'opportunité de rejoindre **une start-up récente, venture d'un grand groupe reconnu dans les coffrets cadeaux et spécialisée dans les programmes de fidélité B2B et B2B2C.**

Le Business Model : Plateforme SaaS pour la gestion de campagnes de fidélité et de récompenses, utilisant l'infrastructure et l'inventaire de Smartbox.

Les Objectifs : Développement de solutions de fidélité innovantes pour des clients B2B, avec un accent sur l'expérience utilisateur immersive.

En les rejoignant, vous contribuez à l'accélération commerciale de l'entreprise en développant le pipeline, en transformant des leads en clients actifs, et en jouant un rôle clé dans l'adoption de nos solutions d'activation.

Le poste combine prospection, qualification, démonstration, négociation et closing. Vous serez responsable de tout le cycle de vente : de l'ouverture de compte à la signature, en passant par la compréhension précise des besoins et la gestion d'un pipe exigeant.

Vos missions si vous les acceptez :

1. Prospection & Génération d'opportunités

- Cartographier les comptes cibles et identifier les bons interlocuteurs.
- Prospecter via messages, email, social selling et téléphone.
- Construire un discours pertinent et personnalisé par segment.
- Alimenter un pipe robuste, soutenu par des rituels précis de suivi.

2. Qualification & Discovery

- Comprendre les enjeux business, marketing et opérationnels des prospects.
- Identifier les use cases activation pertinents et les leviers de ROI.
- Conduire des échanges structurés orientés problématiques, pas fonctionnalités.

3. Démo, recommandation & closing

- Préparer et délivrer des démonstrations impactantes et orientées valeur.
- Structurer des propositions commerciales crédibles et claires.
- Gérer l'avancement des deals, négocier, et mener à la signature.
- Travailler en lien avec l'équipe produit pour pousser les usages qui comptent.

4. Gestion du pipeline & reporting

- Mettre à jour et orchestrer de manière irréprochable son CRM.
- Prioriser les deals à fort potentiel, anticiper les risques de glissement.
- Donner de la visibilité hebdomadaire sur les performances et les prévisions.

Organisme employeur

TEAM IS

Type de poste

Temps plein

Secteur

CONSEIL POUR LES AFFAIRES
ET AUTRES CONSEILS DE
GESTION

Lieu du poste

59350, LILLE, LILLE, France

Date de publication

28 décembre 2025 à 08:03

Valide jusqu'au

27.01.2026

5. Collaboration interne

- Faire remonter les feedbacks des prospects pour affiner le positionnement et l'offre.
- Contribuer aux playbooks et aux scripts de vente.
- Travailler en synergie avec l'équipe Activation / CSM pour assurer une transition fluide post-signature.

Qualifications

Et vous ?

Compétences

- Expérience en vente B2B, idéalement dans un environnement SaaS / martech / activations.
- À l'aise sur tout le funnel : prospection, recherche de comptes clés, outbound, discovery, démo, négociation, closing.
- Excellente communication orale et écrite, capacité à simplifier un concept complexe.
- Maîtrise des outils CRM et des pratiques de prospection moderne.

Qualités humaines

- Forte autonomie et sens de l'ownership.
- Envie d'apprendre vite, d'itérer, de tester et d'améliorer les process.
- Capacité à créer du lien et à générer de la confiance.
- Rigueur dans la gestion du pipe et de l'organisation personnelle.
- Orientation résultats, sans bullshit.

Il en faut plus pour vous convaincre ?

Full remote possible !

- Un projet en phase d'accélération.
- Opportunité de s'impliquer dans une équipe à ses débuts.
- Une équipe exigeante et orientée exécution.
- Un marché en croissance avec une vraie opportunité de se distinguer.
- Une culture qui valorise l'initiative, la responsabilité et la progression rapide.
- Un poste où l'impact commercial est visible, direct et reconnu.