



<https://latribunelibre.com/emploi/business-developer-f-h-42>

Business Developer F/H

Description

Notre ambition est de devenir le leader incontesté des structures modulaires premium en France, en créant des expériences clients uniques et mémorables.

Sous la responsabilité du Directeur du Développement et du chef des ventes et épaulé par une équipe dynamique et expérimentée, nous recherchons un(e) Business Développeur.

Votre **mission principale** sera la commercialisation d'espaces éphémères sur-mesure, à travers 2 marques distinctes : Espace Programme et Espace Pop Up.

- Prospection et suivi des leads : Identifier et suivre les prospects dans divers secteurs. Sourcing d'entreprises de renom et de startups en expansion. Utilisation d'un CRM au quotidien (le meilleur du marché) pour une gestion optimisée et efficace.
- Activation de prospects et prise de RDV par téléphone : Démontrer une grande capacité à faire du phoning pour activer de nouveaux prospects et prendre des rendez-vous de qualité.
- Conversion efficace : Répondre rapidement aux leads entrants avec des offres convaincantes et assurer un suivi de qualité pour favoriser la conversion.
- Présentation persuasive : Présenter nos produits et services de manière persuasive, en négociant les contrats lors de rendez-vous visio, avec une approche orientée solution et satisfaction client.
- Objectifs de vente : Contribuer activement à la croissance du chiffre d'affaires en atteignant les objectifs de vente fixés, en adoptant une approche proactive et déterminée.

Les avantages :

En intégrant le Groupe Altéor, tu bénéficieras :

- D'une mutuelle d'entreprise avantageuse ;
- De diverses primes (ancienneté, vacances...) ;
- D'un programme de formation et de développement des compétences ;
- D'un programme de cooptation interne ;

Organisme employeur
ESPACE PROGRAMME

Type de poste
Temps plein

Secteur
ACTIVITÉS DES SOCIÉTÉS
HOLDING

Lieu du poste
13001, AIX EN PROVENCE, AIX
EN PROVENCE, France

Date de publication
14 octobre 2024 à 09:02

Valide jusqu'au
13.11.2024

- D'opportunités d'évolution ;
- D'une ambiance de folie ! Parce que chez nous on fait du travail sérieux, sans trop se prendre au sérieux.

🔗 Les conditions :

- Poste à pourvoir en CDI dès que possible : tu as bien compris qu'on avait besoin de toi maintenant !
- 39 heures hebdomadaires du lundi au vendredi.

La rémunération :

Nous offrons un package attractif de 40 000 € bruts pour ce poste, composé de différentes composantes :

Un salaire fixe de 30 000 € par an, garantissant une base solide pour ton revenu.

Des primes variables, avec une moyenne de 10 000 €, qui te permettront d'augmenter ton revenu en fonction de tes performances. Ces primes sont déplafonnées, te donnant ainsi la possibilité de dépasser les attentes et d'obtenir des récompenses financières supplémentaires en fonction de tes résultats.

Le process de recrutement :

- Tu seras contacté(e) par Maxence du Service RH pour un premier échange téléphonique.
- Si celui-ci est positif, tu rencon

Qualifications

C'est **ton état d'esprit, ta capacité à apprendre et à t'investir** auxquels nous sommes attachés. Alors range ton CV, c'est bien ton tempérament qui nous intéresse ! Et vive les jeunes diplômés !

De plus :

- Tu possèdes idéalement une première expérience sur un poste de commercial (pssit, l'alternance, ça compte !) ;
- Tu es avenant(e) et tu aimes le défi ;
- Tu as le goût de la performance et de la culture du résultat ;
- Tu es un(e) excellent(e) communicant(e), persévérant(e) et tu sais te montrer convainquant(e) ;
- Tu maîtrises les outils informatiques et les outils de gestion de la relation client (CRM) ;
- Tu as un esprit d'équipe développé et une volonté à collaborer avec les

collègues.

Alors, tu es convaincu(e) ? Il ne te reste plus qu'une chose à faire : **postuler ci-dessous !**