



<https://latribunelibre.com/emploi/business-developer-grands-comptes-enseignes-signalétique-f-h>

Business Developer Grands Comptes – Enseignes & Signalétique F/H

Description

Votre rôle : développer, convaincre et piloter !

Sur les activités enseignes et signalétique, vous êtes au cœur du développement commercial, avec une répartition claire :

- 80 % développement de nouveaux comptes
- 20 % fidélisation et suivi du portefeuille existant

Vous intervenez sur l'ensemble du cycle de vente, du premier contact à la livraison finale des projets, parfois sur plusieurs années.

Vos principales missions

- Développement commercial & prospection
 - Cartographier et cibler des comptes stratégiques (réseaux, retail, grands comptes) sur un périmètre national
 - Initier des démarches de prospection structurées et efficaces
- Traitement des leads entrants
 - Qualifier les demandes entrantes et transformer les opportunités commerciales
- Analyse du besoin & approche grands comptes
 - Échanger avec des interlocuteurs de haut niveau (directions travaux, communication, achats...)
 - Comprendre les enjeux techniques, budgétaires et calendaires des projets
- Proposition & négociation
 - Construire des offres techniques et financières sur mesure
 - Mener les négociations jusqu'à la signature des contrats
- Suivi et pilotage de projets
 - Piloter des déploiements de 5 à 600 points de vente, sur des projets pouvant s'inscrire dans la durée (3 à 5 ans)
 - Garantir la traçabilité et la qualité de la chaîne de valeur client
- Suivi de portefeuille & fidélisation
 - Développer une relation durable avec vos clients
 - Identifier des opportunités de développement complémentaires

Vous travaillez en étroite collaboration avec les équipes techniques, projets et design, dans une logique de réussite collective.

Qualifications

- Expérience commerciale minimum 5 ans, impérativement dans l'univers retail / réseaux
- Orientation résultats et développement (chasse)

Organisme employeur
STATIM MANAGEMENT

Type de poste
Temps plein

Secteur
CONSEIL POUR LES AFFAIRES
ET AUTRES CONSEILS DE
GESTION

Lieu du poste
76116, BOOS, BOOS, France

Date de publication
10 janvier 2026 à 10:03

Valide jusqu'au
09.02.2026

- Excellentes capacités de communication et de négociation
- Organisation, rigueur et capacité à gérer plusieurs projets simultanément
- Autonomie, esprit d'équipe et force de proposition

Anglais apprécié, sans être indispensable

Ce que nous vous offrons :

- Un poste à fort impact, avec une réelle autonomie commerciale
- Des projets nationaux structurants, visibles et concrets
- Une entreprise à taille humaine, avec des circuits de décision courts

Une collaboration directe avec la Direction

Rémunération & avantages :

- Package global : A partir de 50 K€ / an
- Intéressement
- Perspectives d'évolution selon performance et développement de l'activité