



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

Business Developer H.F F/H

Description

Je recrute pour l'un de mes clients, une société digitale en pleine croissance, un(e) Business Developer H/F pour rejoindre son équipe commerciale en plein coeur de Paris.

Il s'agit d'une société technologique internationale, spécialisée dans le développement de solutions innovantes destinées à rendre les processus RH plus efficaces.

Son ambition : faciliter la partie RH en s'appuyant sur des outils digitaux modernes, l'automatisation et l'intelligence artificielle.

Avec de nombreux collaborateurs répartis en Europe, l'entreprise connaît une forte croissance et s'appuie sur des valeurs fortes : innovation, inclusion et accompagnement.

Le rôle d'un Business Developer H.F :

- Détecter de nouvelles opportunités : repérer les entreprises à fort potentiel dans une région prédéfinie, prospecter, engager la discussion et comprendre leurs enjeux stratégiques.
- Conseiller et accompagner vos interlocuteurs : analyser leurs problématiques et leur proposer des solutions concrètes, personnalisées et à forte valeur ajoutée.
- Développer des relations solides et durables avec vos contacts, en construisant un climat de confiance qui favorise le partenariat à long terme.
- Gérer les discussions commerciales de bout en bout : de la première prise de contact à la signature, en passant par les présentations, les démonstrations et les négociations.
- Suivre l'activité de manière structurée : consigner vos échanges dans le CRM, partager vos avancées avec l'équipe et veiller à la qualité de vos prévisions.
- Collaborer avec les autres pôles de l'entreprise (marketing, produit, support client) afin d'optimiser l'expérience proposée et de participer à l'évolution de l'offre.
- Contribuer activement à la dynamique collective : proposer de nouvelles idées, challenger les pratiques existantes et participer aux projets de développement.

Qualifications

Profil recherché

- Expérience de minimum 2 ans en vente B2B avec un goût affirmé pour la **prospection et le développement de comptes**.
- Capacité à piloter vos actions avec méthode, tout en restant flexible et orienté résultats.
- Sens aigu de la relation client : vous savez écouter, comprendre et convaincre.
- À l'aise dans un univers digital et avec les outils CRM.

Organisme employeur

Talents Business

Type de poste

Temps plein

Secteur

ACTIVITÉS DES AGENCES DE
PLACEMENT DE MAIN-
D'OEUVRE

Lieu du poste

75103, PARIS 03, PARIS, France

Date de publication

29 octobre 2025 à 20:04

Valide jusqu'au

28.11.2025

- Enthousiaste, persévérant et motivé par la croissance d'une entreprise en expansion.

Ce que l'entreprise offre

- Un onboarding complet : formation aux produits, outils et méthodes de prospection.
- Des perspectives d'évolution rapide vers des postes commerciaux ou managériaux.
- Un environnement de travail stimulant & international, basé sur l'innovation et l'entraide.
- Un cadre hybride : 2 jours de télétravail par semaine.
- Un package attractif : salaire fixe 35k brut/an + variable 15k brut/an + avantages (mutuelle premium, titres-restaurants, mobilité durable, CSE, chèques vacances, etc.).

Process de recrutement

- Entretien avec la Responsable Recrutement
- Rencontre avec un Manager opérationnel
- Use case
- Dernier échange avec la Direction

Process simple et rapide