



<https://latribunelibre.com/emploi/business-developer-it-f-h-14>

Business Developer IT F/H

Description

Rattaché au Directeur Général et en collaboration avec l'équipe avant-vente et marketing, vous serez en charge de la gestion et du développement du portefeuille clients.

ACTIVITÉS PRINCIPALES

Gérer un portefeuille de clients et prospects,

Analyser et comprendre les besoins des clients,

Proposer des solutions adaptées à ses clients,

Promouvoir les offres de services de la société,

Être force de proposition sur la stratégie commerciale.

Gestion de la performance

Utiliser les indicateurs de performance pour adapter son activité et aider à la prise de décision. Définir et mettre en oeuvre des plans d'actions correctives.

Orientation client

Être force de proposition par rapport au besoin exprimé tout en mobilisant les parties prenantes nécessaires (internes – externes).

Rigueur et Organisation

Prioriser et planifier sa propre charge de travail, évaluer et corriger les activités réalisées.

Sens Relationnel

Anticiper les attentes et les réactions de ses interlocuteurs pour favoriser un échange positif et constructif.

Qualifications

COMPÉTENCES

Vente et négociation

Détecter et analyser des nouveaux besoins client

Analyser un Appel d'Offres/cahier des charges et prendre la décision d'y répondre

Organisme employeur

Adehos

Type de poste

Temps plein

Secteur

ACTIVITÉS DES AGENCES DE TRAVAIL TEMPORAIRE

Lieu du poste

44109, NANTES, NANTES, France

Salaire de base

40000 € - **Salaire de base**

70000 €

Date de publication

6 janvier 2025 à 20:07

Valide jusqu'au

05.02.2025

(selon ses points faibles et forts, l'état de la concurrence...)

Animer et assurer la prospection commerciale,

Rédiger une proposition commerciale / réponse à appel d'offres dans le respect des procédures de la consultation.

Développer et animer un réseau de contacts ou de partenaires commerciaux.

Conduire la négociation commerciale et conclure la vente.

Veille, analyse et gestion documentaire

Connaître son marché, les différents acteurs et l'état de la concurrence.

Maîtrise des logiciels

Idéalement, vous connaissez Salesforce.

Une expérience sur les solutions Easy Systems, Basware, Cégédim ou Oxalys serait un plus.

FORMATIONS

Bac +5 (Écoles de Commerce, Écoles d'ingénieur option ingénieur d'affaires...)

Anglais courant impératif.