



<https://latribunelibre.com/emploi/business-developer-it-f-h-19>

Business Developer IT F/H

Description

Nous recherchons un ou une Business Developer Senior pour relancer la dynamique commerciale et bâtir une stratégie revenue ambitieuse.

Rattaché-e au Directeur Général, vous serez à la fois stratège et acteur de terrain : définir une approche claire, cibler les bons comptes, travailler sur les forces différenciantes et réamorcer la machine commerciale.

Ce rôle est pensé comme un tremplin : d'abord orienté "doer" sur le développement et la conquête, il évoluera vers un poste de Direction Commerciale avec le recrutement et l'animation d'une équipe grandissante.

Les missions

Définir et mettre en œuvre la stratégie commerciale

- Construire un plan clair pour relancer la croissance sur le marché français
- Identifier les concurrents, les cibles et les éléments différenciants
- Déployer une approche mixte : ventes directes, partenariats stratégiques, fidélisation et upsell

Développer et sécuriser les revenus

- Porter personnellement des ventes stratégiques et assurer le closing
- Reprendre la relation avec les comptes clés et optimiser la stratégie d'upsell
- Mettre en place une stratégie de fidélisation pour maximiser le MRR et réduire le churn

Structurer et professionnaliser l'organisation

- Mettre les mains dans le cambouis : pipeline, process, outils (CRM, automatisations)
- Créer des supports de vente clairs et efficaces
- Formaliser des pratiques commerciales reproductibles

Préparer et animer l'équipe Go-To-Market (après la croissance relancée)

- Relancer la logique de vente via les réseaux de partenaires
- Encadrer la montée en compétence des profils juniors et créer une fierté collective autour de la vente
- Instaurer des rituels de coaching, d'accompagnement et de performance

Ce que vous trouverez

- Un rôle à double dimension : acteur terrain et futur leader commercial
- Une feuille de route claire : repartir d'une situation compliquée et construire une machine commerciale robuste
- Une culture d'accompagnement sans pression court-termiste pour retrouver la bonne mécanique
- La liberté d'expérimenter et de créer vos propres méthodes

Organisme employeur

About U

Type de poste

Temps plein

Secteur

ACTIVITÉS DES AGENCES DE PLACEMENT DE MAIN-D'OEUVRE

Lieu du poste

59350, LILLE, LILLE, France

Date de publication

30 septembre 2025 à 13:17

Valide jusqu'au

30.10.2025

Qualifications

Vous êtes la personne idéale si :

- Vous maîtrisez le développement commercial B2B IT ou SaaS ventes complexes et cycles longs
- Vous êtes à l'aise dans les environnements techniques pour aborder des enjeux data, hébergement ...
- Vous savez partir de zéro, installer une méthode et la dérouler vous-même
- Vous avez déjà activé des approches via partenaires éditeurs intégrateurs réseaux B2B2B
- Vous avez envie d'encadrer, former et installer des rituels de performance
- Vous parlez anglais (idéalement)

L'entreprise est votre employeur idéal si :

- Vous recherchez une aventure où l'impact est immédiat
- Vous voulez un poste avec une perspective claire d'évolution vers la direction commerciale
- Vous appréciez évoluer dans un environnement en transformation, où la liberté d'action est réelle
- Vous valorisez la proximité avec la direction générale, l'infra, le marketing, les agences et la tech
- Vous aimez travailler dans un climat exigeant mais bienveillant, où les réussites sont collectives

Les bénéfices

- Fixe jusqu'à 50K + variable déplafonné, indexé sur les ventes et très incitatif
- Télétravail possible 1 ou 2 jours par semaine
- Bureaux agréables en métropole lilloise

Les prochaines étapes Un process simple et rapide, en 3 étapes :

- 45 minutes d'échange en visio avec About U pour valider l'adéquation entre vos attentes et le poste
- Un entretien avec la direction
- Un échange en mode usecase avec l'équipe de Direction