



<https://latribunelibre.com/emploi/business-developer-italie-f-h-2>

BUSINESS DEVELOPER ITALIE F/H

Description

Reportant à votre manager responsable de la zone Italie, vous évoluerez au sein d'une équipe commerciale internationale de 5 personnes qui sera amenée à s'enrichir de nouveaux collaborateurs/trices à court et moyen terme.

Vos missions principales :

- Prospection sur votre périmètre géographique : Vous êtes chargé(e) de commercialiser les offres de SPASH en Italie. Les activités à développer se concentrent principalement autour des centres de Padel et Futsal. Votre temps sera réparti entre la prospection, le développement de votre pipe, les démonstrations aux clients, le suivi des offres et de leur concrétisation terrain.
- Création de partenariats avec les entreprises du sport de votre secteur : En lien avec le service communication et marketing, vous serez force de proposition sur les moyens mis en oeuvre pour aider à développer l'activité de l'entreprise sur votre zone.
- Suivi et réengagement de votre parc : Dans une logique de fidélisation, vous suivez de près vos clients afin de répondre à leurs besoins et évolutions souhaitées, ainsi qu'à la qualité du service.
- Participer aux projets communs sur la dynamique commerciale : vos retours terrains participeront à la création des nouvelles offres et à l'évolution des offres existantes en adéquation avec les attentes du marché que vous adressez. Vous serez par ailleurs en lien régulier avec les autres business developer, France et International.

Informations :

- Poste en CDI statut cadre
- Rémunération fixe négociable selon profil + variable non plafonné
- Poste situé à Saint-Priest, au sein du siège
- Télétravail (jusqu'à 2 jours par semaine)
- Déplacements internationaux réguliers (sur votre zone géographique, environ 1 fois par mois, 2/4 jours)
- Avantages : téléphone et PC de fonction inclus
- Formation : Afin de vous préparer au mieux à l'exercice du terrain, vous serez accompagné les premières semaines par votre responsable afin de vous former aux produits, aux discours et à la culture SPASH. Vous aurez l'opportunité d'assister à plusieurs démonstrations clients avec des commerciaux expérimentés.

Qualifications

Diplôme : Vous êtes titulaire d'un diplôme supérieur en lien avec le commerce

Expérience : Vous avez une première expérience réussie de minimum 2 ans en tant que Commercial/ Business developer. Vous parlez couramment Italien (obligatoire). Le poste comporte des déplacements. Afin de comprendre au mieux les besoins de votre marché, vous bénéficiez d'une culture sportive.

Organisme employeur

SPASH (NGTV EXPERIENCE)

Type de poste

Temps plein

Secteur

PROGRAMMATION
INFORMATIQUE

Lieu du poste

69290, ST PRIEST, ST PRIEST,
France

Date de publication

30 août 2024 à 09:02

Valide jusqu'au

29.09.2024

Profil : Persévérant(e), vous faites preuve d'adaptation le but d'accomplir vos objectifs. Vous aimez par ailleurs relever des challenges. A l'écoute, vous disposez de qualités relationnelles vous permettant de vous adapter à différents interlocuteurs.