



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

Business Developer Nord et Belgique F/H

Description

Nous recherchons un Business Developer F/H en CDI pour conduire l'ensemble du cycle de vente sur la partie Nord de la France et sur la Belgique

Au cœur de la stratégie de développement de Jalios, **le/la business developer a pour mission principale de trouver de nouveaux leviers de croissance en démarchant de nouveaux clients du secteur privé** (mais pas que !).

Ayant l'âme d'un chasseur d'affaires, vous avez la culture du résultat et vous êtes doté(e) d'un véritable esprit d'entrepreneur. Pragmatique, vous avez des qualités relationnelles indispensables pour rejoindre votre équipe commerciale.

Rattaché(e) directement à la Directrice des Ventes, votre mission consiste à conduire l'ensemble du cycle de vente, incluant notamment :

- définir et mettre en œuvre votre stratégie de conquête commerciale sur votre territoire : la partie Nord de la France et la Belgique ;
- prospecter de nouveaux clients (new business) grâce à des outils d'aide au développement commerciale et créer votre propre pipe;
- accompagner les prospects dans l'analyse de leurs besoins par une approche commerciale globale ;
- préconiser des solutions sur mesure et négocier les contrats de prestation de service ;
- reporter régulièrement de vos avancées et des contacts pris auprès de la responsable d'agence
- assurer le suivi auprès de vos clients dans une logique de fidélisation.

POURQUOI NOUS REJOINDRE ?

Vous contribuez au développement de JALIOS et découvrez le monde de la Digital Workplace et de l'édition de logiciel. Rejoindre une entreprise bénéficiaire, n°1 dans son domaine c'est travailler au sein d'une équipe jeune, fun et ambitieuse dans une entreprise qui allie pérennité et dynamisme. De plus, nous faisons la promotion d'un outil qu'on utilise au quotidien !

Enfin, nous nous engageons à améliorer constamment notre qualité de vie en commençant pas une bonne conciliation de la vie privée et vie professionnelle.

Organisme employeur

Jalios

Type de poste

Temps plein

Secteur

INGÉNIERIE,
TECHNIQUES

ÉTUDES

Lieu du poste

France

Date de publication

30 août 2024 à 15:02

Valide jusqu'au

29.09.2024

Vous avez la possibilité de faire du télétravail après votre phase d'intégration.

Autres avantages : ticket resto (carte swile), prise en charge 50% transports en commun, ordinateur portable, téléphone portable.

Qualifications

VOUS RECONNAISSEZ-VOUS ?

Vous justifiez d'une **expérience concluante (5 ans minimum) en prospection et développement commercial**. Vous **connaissiez les intégrateurs et cabinets de conseil de l'intérieur**, car vous y avez travaillé/y travaillez encore.

Vous avez une **connaissance du tissu économique du Nord de la France et de la Belgique**.

La **maîtrise de l'anglais professionnel** est un plus pour prendre part à notre développement à l'international.

Vous souhaitez vendre du soft à forte valeur ajoutée auprès de comptes importants (ETI et Grands comptes principalement).

Vous aimez travailler en équipe. Le rôle d'un commercial est d'être un chef d'orchestre, vous le savez, et êtes capable de le démontrer.

Vous aimez vous fixer des challenges et vous donner les moyens pour les atteindre. En tant que développeur d'affaires, vous maîtrisez la vente directe et indirect et vous êtes autant soucieux de votre rendement, que de la qualité de service à apporter à vos clients. Votre sens de la qualité et du service associé au goût du travail en équipe vous permettront de vous intégrer parfaitement dans notre société à taille humaine au sein de laquelle vous prendrez le plaisir à mesurer le résultat de votre travail.

Rejoignez l'aventure Jalios et devenez Business Developer F/H !