



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

## Business Developer Senior F/H

### Description

Sous la responsabilité de nos Directions de BU et en lien direct avec les autres contributeurs commerciaux, marketing et avant-vente, vous développez et animez un portefeuille de clients et prospects grandes PME et ETI en commercialisant notre large panel de solutions IT, services de dématérialisation et de prestations de services externalisées.

Vous assurez les missions suivantes sur nos différentes lignes de services :

- Définir une stratégie commerciale et identifier des cibles sur des marchés validés avec la Direction;
- Identifier et prospection les contacts/comptes liés à nos campagnes marketing ciblées en enrichissant notre outil CRM ;
- Co-construire avec la Direction Marketing des contenus, évènements et campagnes;
- Organiser et animer rdv et présentations de nos solutions en fonction du besoin prospects ;
- Evaluer les besoins du client et déclencher les rendez-vous avec nos experts ;
- Contribuer aux propositions commerciales aux côtés de notre bureau d'études avant-vente;
- Présenter et négocier nos propositions commerciales et contractuelles pour mener nos clients jusqu'au closing avec bienveillance en maintenant un accompagnement de son besoin.

Notre fort développement commercial dont vous serez l'un des moteurs, vous permettra d'évoluer en gagnant en autonomie ainsi qu'en intégrant des produits et services de plus en plus complexes dans votre périmètre.

### Qualifications

Ce que nous apprécierons chez vous :

- Votre expérience d'au moins 12 ans de développement commercial en BtoB dans le secteur du Business Process Outsourcing, solutions logicielles ou Digital;
- Votre agilité commerciale, vous permettant de présenter clairement nos offres en adaptant votre discours à des Top Managers;
- Votre excellente capacité d'adaptation et d'expression à l'oral comme à l'écrit;
- Votre capacité d'écoute et de compréhension du besoin de nos clients et votre capacité à les conseiller finement;
- Vous avez le sens de la performance et de l'ambition dans la réussite de vos objectifs commerciaux.

### Organisme employeur

Groupe Puce et Plume

### Type de poste

Temps plein

### Secteur

ACTIVITÉS DE PRÉ-PRESSE

### Lieu du poste

94067, ST MANDE, ST MANDE, France

### Date de publication

6 septembre 2024 à 19:02

### Valide jusqu'au

06.10.2024

## **Ce que vous apprécierez chez nous :**

- La pluralité de clients et d'interlocuteurs avec lesquels vous échangerez au quotidien;
- Le riche panel d'offres et d'expertises que nous proposons qui vous permettront de diversifier votre périmètre régulièrement;
- La capacité d'adaptation constante au marché pour satisfaire nos clients;
- L'agilité de nos experts métier qui vous accompagneront;
- L'opportunité d'évoluer rapidement dans une entreprise ambitieuse en pleine croissance.

## **Ce que nous ferons ensemble ?**

Nous grandirons ensemble en incarnant notre projet de développement, orienté service et agilité, pour toujours mieux accompagner et satisfaire nos clients.

Bureau basé à Saint-Mandé (ligne 1/RER A, déplacements occasionnels chez nos prospects, clients et autres sites du Groupe).

Salaire Brut annuel : 70K€ + variable en fonction de l'atteinte d'objectifs.

Avantages : convention Syntec, tickets restaurant, mutuelle, prévoyance, transport.

Pour postuler : xxxxxxxxxxxxxxxxxxxxxxxxx