



<https://latribunelibre.com/emploi/business-development-executive-f-h>

## Business development executive F/H

### Description

Nous recherchons au sein de notre Direction Commerciale et Marketing Groupe, un(e) Business Development Executive H/F en CDI basé à Paris La Défense.

Rattaché(e) à la Directrice Commerciale et Marketing Groupe, vous développez de nouveaux comptes et élargissez le périmètre d'intervention du Groupe auprès de clients existants, en portant une posture commerciale transverse et en pilotant l'intégralité du cycle de vente, de la prospection à la signature, en coordination avec les équipes commerciales des activités opérationnelles.

Vous interviendrez sur les missions suivantes :

- Prospecter de manière ciblée et proactive des prospects et comptes à potentiel, validés en lien avec la Direction Commerciale Groupe et les équipes commerciales des entités opérationnelles,
- Développer et piloter un portefeuille d'opportunités commerciales, en couvrant l'ensemble du cycle de vente,
- S'appuyer sur les expertises métiers et mobiliser les bons interlocuteurs internes pour renforcer les propositions et ouvrir les bonnes portes côté prospect/client,
- Construire et coordonner les réponses commerciales multi-activités avec les entités et métiers concernés,
- Activer les opportunités commerciales issues des partenariats du groupe,
- Préparer et mener les soutenances commerciales, en mobilisant les experts internes pertinents,
- Suivre les négociations jusqu'à la signature et assurer la coordination avec les équipes opérationnelles pour garantir la qualité de la mise en oeuvre,
- Documenter et piloter toutes les étapes de la relation dans Salesforce,
- Contribuer activement à l'atteinte des objectifs de chiffre d'affaires, marge et indicateurs de performance du Groupe,
- Partager régulièrement avec la Directrice Commercial Groupe sur les leads en cours et les avancées,

Ce poste implique des déplacements fréquents et requiert une grande mobilité géographique.

### Qualifications

De formation supérieure, vous bénéficiez d'une solide expérience en

**Organisme employeur**  
service rh

**Type de poste**  
Temps plein

**Secteur**  
ACTIVITÉS DES AGENCES DE TRAVAIL TEMPORAIRE

**Lieu du poste**  
92062, PUTEAUX, PUTEAUX, France

**Date de publication**  
13 octobre 2025 à 17:07

**Valide jusqu'au**  
12.11.2025

développement commercial B2B, dans des environnements complexes.

Vous avez démontré votre capacité à conquérir de nouveaux clients et idéalement à développer les comptes existants via des logiques de cross-sell, d'up-sell et surtout de construction de solutions sur-mesure en capitalisant sur les nombreuses solutions portées par les directions opérationnelles du groupe.

Vous savez piloter des ventes complexes, à forte valeur ajoutée et en mode transverse.

Votre aisance relationnelle, vous permet d'interagir efficacement auprès d'interlocuteurs stratégiques mais également à fédérer et travailler en collaboration avec les expertises internes.

Votre rigueur et votre maîtrise des outils CRM, vous permettent d'assurer un suivi structuré de vos actions. Vous faites preuve d'un esprit entrepreneurial, d'autonomie et d'un fort goût du challenge.

Votre posture de conseil vous permet de construire des solutions adaptées aux besoins spécifiques des enjeux clients et en lien avec les expertises du Groupe.

Vous souhaitez vous engager et participer à un projet d'entreprise, alors n'hésitez plus, ce poste est fait pour vous !