



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

Business Development Representative F/H

Description

En postulant à cette offre, vous aurez l'opportunité de rejoindre une société qui accompagne les sociétés dans leur processus d'approvisionnement en créant un outil intelligent, attrayant et convivial pour les employés, en rationalisant les processus d'achat tout en fournissant le bon niveau de contrôle et de reporting

L'aventure a commencé mi-2023 avec trois fondateurs, d'anciens cadres supérieurs de licornes fintech et des ingénieurs très expérimentés issus d'entreprises technologiques de premier ordre.

Vous rejoindrez l'équipe des ventes, déjà composée de 2 représentants au développement des affaires et de 2 chargés de comptes. Vous rapporterez au CEO et Co-fondateur en charge des Ventes.

Vos missions si vous les acceptez :

- Approvisionnement : Identifiez et recherchez des clients potentiels qui peuvent bénéficier des produits de l'entreprise
- Prospection : Atteignez des prospects potentiels par le biais de campagnes de sensibilisation créatives et stratégiques, en utilisant des tactiques personnalisées et à fort volume.
- Qualification : Évaluer le potentiel des prospects pour assurer l'alignement avec le marché cible de la société et les besoins spécifiques auxquels leur produit répond.

Qualifications

Et vous ?

- Compétences en matière d'approvisionnement proactif : Capacité à identifier et à exploiter de manière créative les marchés et les prospects potentiels.
- Prospection stratégique : Expérience de la sensibilisation personnalisée et à haut volume, en adaptant les tactiques au public et au contexte.
- Qualification efficace : Capable d'évaluer le potentiel des prospects, en concentrant les efforts sur les prospects ayant la probabilité de conversion la plus élevée.
- Adaptabilité : Agilité dans l'ajustement des stratégies pour répondre à l'évolution des objectifs et des conditions du marché.
- Excellence en communication : Solides compétences en communication par e-mail et par appel, capables d'engager et de persuader des clients potentiels.
- Orientation vers la performance : Motivé par des objectifs, avec des antécédents de dépassement des objectifs de vente grâce à une gestion efficace des prospects.
- Gestion des volumes et maîtrise de l'organisation personnelle : Capacité

Organisme employeur
TEAM IS

Type de poste
Temps plein

Secteur
CONSEIL POUR LES AFFAIRES
ET AUTRES CONSEILS DE
GESTION

Lieu du poste
75101, PARIS 01, PARIS, France

Date de publication
3 octobre 2024 à 17:01

Valide jusqu'au
02.11.2024

exceptionnelle à gérer efficacement des volumes élevés de sensibilisation et de tâches, associée à des compétences d'organisation personnelle de niveau expert.

Il en faut plus pour vous convaincre ?

- Un package salarial compétitif plus l'équité (BSPCE). + 18k€ de variable
- L'expérience Morning Bourse, comprenant une salle de sport (avec douches), un café, deux terrasses sur le toit avec une vue imprenable sur Paris.
- Accès gratuit à tous les bâtiments de Parisian Morning (cours de sport gratuits, événements et conférences).
- Une politique de travail flexible au bureau d'abord
- La richesse d'une équipe multiculturelle et internationale (plus que des nationalités).
- Une occasion unique de se développer avec un innovateur à croissance rapide.