



<https://latribunelibre.com/emploi/business-developper-f-h-11>

## Business Developer F/H

### Description

Missions :

- Développer ta clientèle par des rencontres clients où tu présenteras les offres que propose STORM GROUP,
- Analyser les besoins pour préparer les réponses à appel d'offre et mener les négociations, Prospecter de nouveaux clients,
- Sourcer de potentiels candidats via nos différents outils,
- Participer au processus de référencements clients,
- Animer les entretiens de recrutements avec les RH,
- Sélectionner les candidats consultants,
- Accompagner les consultants dans la bonne réalisation de leur mission chez ton client,
- Suivi de carrière de tes collaborateurs.

### Qualifications

Tu es entrepreneur dans l'âme avec un gout prononcé pour le challenge et l'envie de te surpasser ? Tu aimes atteindre des objectifs ambitieux ? Pourvu de qualités commerciales indéniables, la gestion d'un véritable centre de profit te passionne. Décrocher ton téléphone, prospecter de nouveaux clients et aller les rencontrer sur le terrain, ne te font pas peur ! Encadrer et manager une équipe de consultants, t'intéresse !

Chez STORM GROUP, être business developer c'est :

- Des qualités commerciales : développement et fidélisation d'un portefeuille clients grands comptes.
- Des talents de recruteur : réalisation des entretiens avec nos futurs consultants afin de les positionner chez vos clients.
- Le sens du relationnel : management et fidélisation de votre équipe de consultants.

Un esprit entrepreneur : gestion de A à Z de votre activité ! Vous souhaitez intégrer une entreprise jeune et dynamique avec de réelles valeurs humaines ? N'hésitez pas à rejoindre la Storm Team !

**Organisme employeur**  
STORM GROUP

**Type de poste**  
Temps plein

**Secteur**  
CONSEIL POUR LES AFFAIRES  
ET AUTRES CONSEILS DE  
GESTION

**Lieu du poste**  
75102, PARIS 02, PARIS, France

**Date de publication**  
23 octobre 2025 à 21:05

**Valide jusqu'au**  
22.11.2025

