



<https://latribunelibre.com/emploi/business-developper-h-f-f-h-2>

Business Developer H.F F/H

Description

Le pôle immobilier du cabinet de conseil en recrutement, Expert & Manager recrute **un Business Developer H/F pour un acteur de l'immobilier, qui gère et exploite des résidences étudiantes.**

Directement rattaché(e) au Responsable Grands Comptes, vous assurez la **prospection et l'acquisition de nouveaux clients et partenariats pour optimiser la vacance locative**, participant ainsi au développement de l'entreprise en atteignant les objectifs fixés par la direction.

Prospecter, conquérir une clientèle BtoB sur le secteur dédié (cible BtoB)

Concevoir, actualiser et enrichir le plan de prospection physique et la tournée selon les axes de développement définis.

Contribuer à l'élaboration du business plan stratégique national en fonction des objectifs fixés.

Développer de nouveaux contacts et identifier de nouveaux acteurs apporteurs d'affaires.

Participer aux salons professionnels du secteur pour générer de nouveaux prospects.

Prendre des rendez-vous physiques par prospection terrain et téléphonique, et relancer les contacts.

Gérer le processus d'acquisition client en présentant l'offre (produits, services, gamme de logements Premium), les modalités de collaboration et en collectant les pièces justificatives.

Réaliser des veilles de marché, des analyses de la concurrence, des études sectorielles et répondre aux appels d'offres.

Assurer la bonne gestion et la transmission des informations aux attachés commerciaux responsables de la fidélisation clientèle pour le développement des nouveaux clients captés.

Préparer les plans de prospection pour les nouvelles résidences.

Animer et entretenir la relation avec le réseau des interlocuteurs terrain de l'entreprise.

Proposer, mettre en œuvre et suivre le plan d'action commercial en lien avec la stratégie de commercialisation.

Concevoir, proposer et mettre en place des actions commerciales correctives pour

Organisme employeur
Expert & Manager

Type de poste
Temps plein

Secteur
ACTIVITÉS DES AGENCES DE TRAVAIL TEMPORAIRE

Lieu du poste
92049, MONTRouGE,
MONTRouGE, France

Salaire de base
28000 € - **Salaire de base**
29000 €

Date de publication
27 septembre 2024 à 19:02

Valide jusqu'au
27.10.2024

surmonter les difficultés rencontrées.

Organiser, animer et développer les partenariats (Cible : BtoB) :

Organiser et développer les partenariats Grands Comptes (grandes écoles, universités, entreprises, etc.).

Piloter, animer et traiter les demandes des partenaires et prescripteurs nationaux.

Élaborer la prospection tarifaire et locative, négocier et conclure des conventions de partenariat, et en assurer le renouvellement.

Assurer la relation client et la fidélisation des partenaires prescripteurs de notre offre au niveau national et sectoriel.

Autres :

Rendre compte et effectuer le reporting des résultats commerciaux auprès du Responsable Grands Comptes. Proposer, mettre en place et suivre le plan d'action retenu,

Être force de proposition sur l'amélioration des outils et supports nécessaires au développement de la conquête client

Ce poste implique une **forte présence sur le terrain avec des déplacements réguliers : 3 fois par semaine en Idf, Pays de la Loire et l'est de la France.**

Qualifications

De Formation BAC +3/BAC +5 en Commercial, vous acquies une expérience d'au moins minimum 2 ans dans la prospection d'une clientèle BtoB.

Vous avez un goût prononcé pour les relations commerciales, le challenge et vous êtes orienté résultat.

Vous faites preuve de rigueur et d'organisation.

Vous êtes autonome et vous avez l'esprit d'équipe.

Variable attractif.

Notre client est convaincu que le capital humain et la diversité des profils sont la première richesse d'une entreprise engagée, il a une politique volontariste d'inclusion notamment en matière de recrutement.