



<https://latribunelibre.com/emploi/charge-de-developpement-des-affaires-f-h-3>

Chargé de développement des affaires F/H

Description

Intégré.e à l'équipe commerciale, vous serez embarqué.e au sein d'un collectif bienveillant, dynamique et expérimenté.

Prospection commerciale en vue d'acquérir de nouvelles parts de marché

- Assurer la veille sur son marché et son secteur d'activité : les différents acteurs, l'état de la concurrence, les tendances émergentes pour repérer des opportunités de prospection.
- Développer et animer un réseau de partenaires commerciaux susceptibles de favoriser la mise en relation avec des prospects.
- Participer à la définition précise et à l'actualisation au regard des enjeux du moment, du profil, des prospects à démarcher : secteur d'activité, profil d'entreprise, profil(s) de poste au(x)quel(s) s'adresser.
- Dresser une liste de prospects et concevoir un plan de prospection : qui approcher, quand et comment.
- Décrocher des rendez-vous pour se présenter et promouvoir l'offre de services/produits en entrant en contact avec les prospects via tous les médias possibles et pertinents (appels téléphoniques, salons, mise en relation par le biais de partenaires commerciaux, se rendre directement chez le client, via les réseaux sociaux professionnels...).
- Réaliser un suivi quantitatif et qualitatif des actions de prospection : type de contact, profil de l'interlocuteur, nature des échanges (éventuellement via un logiciel CRM/GRC).

Développement commercial en vue d'augmenter le chiffre d'affaires de son portefeuille

- Échanger avec les prospects et/ou clients en vue de comprendre leurs enjeux et de détecter des besoins susceptibles d'entrer en résonance avec l'offre de services/de produits de l'entreprise.
- Construire un argumentaire qui parle aussi bien à son interlocuteur qu'au décideur final grâce à une bonne idée de la chaîne de décision.
- Concevoir des propositions commerciales ou promouvoir des produits/des offres préconstruits qui répondent au besoin du client tout en intégrant ses contraintes.
- Convaincre de la pertinence des produits/des services développés par l'entreprise.
- Conduire les éventuelles négociations commerciales : prix, délais, promotions et conclure la vente (bons de commande, contrats de vente...).
- Réaliser un suivi régulier sur l'activité commerciale : nombre de clients rencontrés, de propositions commerciales rédigées, présentées, vendues, de relances réalisées... (éventuellement via un logiciel CRM/GRC).

Gestion de la relation client en vue de le fidéliser

- Échanger régulièrement avec sa clientèle.

Organisme employeur
EXAION

Type de poste
Temps plein

Secteur
CONSEIL EN SYSTÈMES ET LOGICIELS INFORMATIQUES

Lieu du poste
France

Date de publication
14 janvier 2026 à 14:03

Valable jusqu'au
13.02.2026

- Identifier les forces et faiblesses de l'offre au contact du réel pour adapter l'offre à la réalité du terrain.
- Faire remonter les besoins clients en interne pour adapter l'offre aux enjeux émergents.
- Veiller à la bonne qualité du service rendu/du produit vendu et à la satisfaction du client.
- Veiller au respect des clauses contractuelles.
- Gérer les réclamations ainsi que les litiges commerciaux.

Qualifications

Les indispensables

- Vous possédez un baccalauréat en TI, gestion de commerce ou dans un programme similaire.
- Vous avez au moins 5 ans d'expérience dans le domaine du développement des affaires.
- Vous avez une connaissance approfondie des domaines de l'IT comme la blockchain, l'IA, le cloud et toutes les technologies de rupture.
- Vous possédez d'excellentes capacités en négociation et en gestion de projet.
- Vous êtes capable d'apprendre rapidement et vous avez de bonnes capacités d'adaptation pour naviguer dans une structure mouvante.
- Vous aimez être au contact des autres et avez le goût du défi.
- Vous maîtrisez l'anglais dans le cadre de notre développement international.

Ce que nous aimons

- Curieux.se, passionné.e, vous vous sentez proche de la mouvance « maker » et « problem solver ».
- Bonne intelligence sociale, goût prononcé pour la négociation et les challenges quotidiens : vous avez un esprit entrepreneurial.
- Structuré.e, rigoureux.se et pédagogue, vous êtes capable de développer une affaire depuis l'identification d'une opportunité jusqu'à son implémentation par les équipes techniques.

Ce qui vous démarquera

- Vous avez déjà réalisé des projets complexes à titre professionnel, personnel ou dans le cadre associatif.
- Vous avez à cœur de mener les projets jusqu'à leur aboutissement, Vous avez une expérience significative en développement commercial dans le domaine des services numériques, du Cloud, du HPC, de la Blockchain et des nouvelles technologies comme l'IA, le Métavers.

Rejoignez-nous dans notre mission de bâtir un environnement professionnel inclusif et respectueux, où chaque voix est entendue et où chaque membre contribue à notre succès collectif. Dans le groupe EDF, la diversité et l'inclusion font partie de notre ADN. Notre objectif est d'ouvrir nos portes à toutes les compétences, toutes les énergies et toutes les personnalités sans exclusion.