



<https://latribunelibre.com/emploi/responsable-developpement-commercial-btob-f-h-2>

Responsable Développement Commercial BtoB F/H

Description

Rattaché(e) directement au cabinet d'expertise-comptable, vous intégrerez une structure conséquente à taille humaine composée principalement de collaborateurs comptables et paie. Cette entreprise possède un très beau portefeuille clients, composé de clients majeurs issus de la promotion immobilière, de grands vignobles bordelais.

Vous évoluerez sous la direction fonctionnelle du Directeur Commercial du groupe et intégrerez une équipe de 10 business developer.

Vous travaillerez en étroite collaboration avec les experts-comptables du site sur la stratégie de développement des clients, de la notoriété du cabinet sur son bassin d'emploi.

Vous serez intégré(e) et formé(e) par le responsable commercial, qui a évolué sur le poste après de belles réussites en tant business developer dans le groupe. Un parcours d'intégration d'une durée de deux mois et demi basé sur de l'accompagnement terrain. Celui-ci a été construit sur mesure pour amener une prise de poste efficace et vous rendre autonome sur le terrain, les enjeux et les prestations de services à vendre.

Vous aurez une multitude d'arguments, de prestations à proposer, qui différencie ce cabinet d'expertise-comptable parmi la concurrence.

Nous sommes à la recherche d'un profil de chasseur, vous transpirez la conquête client. Vous êtes une personne orientée réseautage, qui détient une réelle facilité à aller au contact des entreprises du territoire.

Votre mission principale (80%) est de développer le nombre de clients via des actions de prospections sur la zone de chalandise, qui est en plein essor actuellement, qui regorge d'opportunités. Vous êtes au quotidien sur le terrain, dans le but de faire rentrer des affaires.

Vous interviendrez également sur l'animation, la fidélisation du portefeuille du cabinet qui représente une part mineure (30%).

Vos missions au quotidien seront :

- Prospecter de nouveaux clients professionnels et chefs d'entreprise via des actions commerciales terrain : prospection terrain, phoning, réseaux d'affaires professionnels (BNI...), salons professionnels, évènements majeurs de l'activité économique.
- Effectuer en autonomie votre planning et adapter vos horaires en fonction de votre cible, des évènements auxquels il sera nécessaire d'assister
- S'occuper des contacts entrants générés par la réputation du cabinet
- Mener une approche commerciale personnalisée sur les besoins de votre prospect, réaliser une découverte précise des attentes et dresser un bilan complet de sa situation actuelle
- Préparer une offre commerciale personnalisée et vos arguments suite à l'analyse effectuée du dossier
- Développer des relations privilégiées avec vos clients pour les fidéliser avec pour enjeu de développer de nouvelles prestations, services.
- Reporter vos actions sur CRM, tableaux de suivi d'activité, pour piloter l'activité avec votre directeur commercial

Organisme employeur

ES Recrut

Type de poste

Temps plein

Secteur

CONSEIL POUR LES AFFAIRES
ET AUTRES CONSEILS DE
GESTION

Lieu du poste

33522, TALENCE, TALENCE,
France

Salaire de base

60000 € - Salaire de base
75000 €

Date de publication

5 octobre 2024 à 09:02

Valide jusqu'au

04.11.2024

Qualifications

Issu(e) d'une formation à partir de Bac+3 à bac+5 de business developer ou dans le commerce, vous capitalisez une expérience d'au moins 5 ans dans la vente de prestation de service en B to B. Vous avez une connaissance approfondie des problématiques des dirigeants pour comprendre et apporter des solutions adaptées aux chefs d'entreprises. Vous travaillez dans un secteur connexe à cette activité (conseil en assurance, banque, gestion de patrimoine, subvention, CCI...). Vous êtes au sommet de nos attentes si vous avez une première expérience dans le secteur de l'expertise-comptable.

Nous recherchons une personne impliquée(e), vous avez la culture du résultat et de la performance commerciale. Passionné(e) de commerce, vous aimez vendre et prospecter. Nous souhaitons trouver une personne avec l'âme de chasseur, qui est en quête d'opportunités commerciales permanentes.

Vous êtes à l'aise dans la relation commerciale, aucun obstacle n'est infranchissable pour vous, vous savez saisir les opportunités, prendre des initiatives. Votre ouverture d'esprit vous permettra de tisser un réseau durable sur votre zone géographique.

Pour répondre aux standards de qualité du cabinet, vous êtes irréprochable sur votre communication que ce soit d'un point de vue écrit (syntaxe et orthographe) ou à l'oral (courtoisie et ton dynamique).

Vous avez envie de prendre part au projet d'une entreprise en croissance, innovatrice, qui sait apporter de la plus-value à ses clients, vous êtes au bon endroit.

Côté rémunération, l'entreprise propose un package attractif : un salaire fixe de 40 à 45K€ selon votre expérience, plus des primes déplaçonnées basées sur vos résultats (valorisation du chiffre d'affaires apporté) qui oscillent entre 20 à 30K€ de variable/an.

Vous bénéficiez également d'un package intéressant : véhicule de fonction deux places, intéressement, participation, chèques vacances, chèques-cadeaux...

Vous pourrez effectuer vos tâches administratives en télétravail, 2jrs/sem.