



UN BUSINESS DEVELOPER* (H/F)- Basé à Pantin **(*Développeur Commercial confirmé)**

Remporter des Affaires est votre addiction, ce job est pour vous !

Missions

Rattaché (e) au directeur commercial, vous détectez, analysez les besoins de vos prospects puis proposez une offre technique et commerciale adaptée. Vos efforts portent sur la vente de solutions d'externalisation de process clients.

Activités principales :

Recherche de nouvelles opportunités commerciales

En capitalisant sur ses efforts de prospection et idéalement son réseau, il (elle) est chargé(e) de détecter et d'acquérir les opportunités de croissance pour l'entreprise (Objectif de 460K€ par an).

- Identifier les prospects et suspects sur tous secteurs d'activités.
- Capitaliser sur les moyens mis à sa disposition par Vivetic : Fichiers, Centre d'appel, back office marketing et commercial, base marketing de prospection de nombreux contacts, salons, adhésion aux syndicats EBG et ACSEL, e-mailing.
- Analyser les besoins et les attentes du client pour développer des solutions techniques et financières adaptées.
- Elaborer ses projets en partenariat avec le support de la direction et des équipes du bureau d'études ou « traitement», du département devis et estimation et d'un appui en avant vente avec un Directeur des Opérations.
- Assurer une veille économique sur le marché (suivre l'actualité des clients et prospects) afin de détecter les menaces et les opportunités commerciales.
- Suivre et anticiper les offres des concurrents pour identifier leurs avantages et leurs faiblesses.

Maitriser l'élaboration de la proposition commerciale

- Elaborer l'offre et le montage financier du dossier avec l'appui des équipes fonctionnelles, en étant garant de sa rentabilité.
- Identifier le circuit décisionnel et négocier le contrat avec le client.
- Présenter et défendre le projet auprès du client et de tous les intervenants impliqués dans la décision.

Fidéliser

- Détecter les projets futurs pour valoriser la profondeur de l'offre Vivetic avec pertinence dans les process et besoins des clients.
- Entretenir une proximité fondée sur la confiance, le professionnalisme et la volonté de faire évoluer son offre en corrélation avec les besoins de ses clients.

Profil

- De formation commerciale supérieure Bac +2 minimum, il (elle) justifie d'une première expérience confirmée dans la vente et la préconisation de solutions techniques (type informatique ou documentaire) auprès de grands comptes. Idéalement avec une expérience de vente réussie en prestations de Callcenter (Centre de Contacts) et/ou de dématérialisation de documents.
- Doté(e) d'un profil de business développeur, il (elle) affiche une forte implication dans la détection et la concrétisation de ses affaires.
- La capacité à conclure rapidement des ventes de prestations classiques (saisie-dématérialisation) doit se conjuguer impérativement avec pratique de vente de cycle long auprès de circuits décisionnels complexes (solutions d'externalisation bpo.),
- La fonction exige de fortes qualités relationnelles, d'organisation, d'autonomie et un bon pouvoir de conviction.
- Ses capacités d'analyse, de négociation et de prise de décision doivent lui permettre de défendre ses projets auprès de décideurs variés (Direction Générale, Marketing, Achats, DAF...)

Nous vous offrons

Un groupe de taille humaine, une offre évolutive, une mission en forte autonomie auprès de décideurs.

Des moyens : un support Marketing, des fichiers, un call center et un back-office.

Une rémunération à la hauteur de vos responsabilités

Statut cadre

Frais -pc portable – téléphone – mutuelle - prévoyance

Merci de transmettre votre dossier de candidature (lettre de motivation et CV), en précisant votre rémunération actuelle et la **référence BDEVCALLVIVETIC** par courrier électronique à l'adresse suivante :

cschneider@b-ressource.com