



UN SENIOR 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 :

Acquérir de nouveaux clients dans une démarche de « chasse »

- Prospecter et conquérir de nouveaux marchés sur des secteurs prioritaires : VPC, e-commerce/VAD, Grande Distribution, Grande Consommation, Franchises, Industrie. Identifier les besoins et les circuits décisionnels en vue de générer un objectif de 460K € par an.
- Représenter Vivetic aux plus hauts niveaux décisionnels dans un rôle de conseil
Convertir les prospects en clients par la pertinence des solutions proposées
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.
- Participer à des conférences ou à des salons liés au secteur d'activité de l'entreprise - Assurer une veille économique afin d'anticiper les menaces et les opportunités : ajuster la stratégie commerciale si nécessaire.

Maîtriser l'élaboration de la proposition commerciale

- Identifier le circuit décisionnel et négocier le contrat avec le client selon une approche « grands-comptes ».
- Construire les offres commerciales et les valider avec les responsables de départements concernés.
- Assurer le montage financier du dossier avec l'appui des équipes fonctionnelles (en avant-vente avec une Direction des Opérations) tout étant garant de la rentabilité des offres proposées (recours au contrôle de gestion selon l'importance des budgets).
- Présenter et défendre le projet auprès du client et de tous les intervenants impliqués dans la décision.

Développer

- Accompagner les clients dans leurs projets futurs.
- Entretenir une proximité fondée sur la confiance, le professionnalisme et la volonté de faire évoluer les prestations de Vivetic en corrélation avec les besoins de ses clients.

Profil

- De formation supérieure Bac +4/5 (école de commerce), il (elle) justifie d'une première expérience confirmée dans la vente B to B et la préconisation de solutions de services techniques auprès de grands comptes – Idéalement dans les solutions d'externalisation de process. (BPO) et/ou de solutions de dématérialisation de documents.
- La connaissance de l'environnement technologique constitue un atout nécessaire.
- Doté(e) d'un profil de business développeur, il (elle) affiche une volonté de s'investir et de façonner des projets professionnels ambitieux en tenant compte des valeurs véhiculées par Vivetic.
- Remporter des affaires doit être source de motivation pour un commercial de type « chasseur » qui a eu l'opportunité de développer son « réseau ».
- La fonction exige de la maturité, de fortes qualités relationnelles, d'organisation, d'autonomie, une forte curiosité naturelle et un bon pouvoir de conviction.
- Ses capacités d'analyse, de négociation, de persévérance doivent lui permettre de défendre ses projets auprès de décideurs variés (Direction Générale, Marketing, Achats, DAF, DSI...).

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 BDEVSENIORVIVETIC** par courrier électronique à l'adresse suivante :

cschneider@b-ressource.com