

## FICHE DE POSTE

**Intitulé du poste : Responsable des partenariats / Business Developer – F/H**

**Type de contrat :** CDI

**Date de démarrage :** ASAP

**Lieu de travail :** Paris 8<sup>ème</sup> – Des déplacements seront à prévoir en France et à l'International.

**Rémunération :** Fixe 50-70 k€ (négociable selon séniorité) + variable déplaonné

---

### Descriptif :

Nous recherchons **un(e) Responsable des Partenariats / Business Developer (F/H)** pour notre partenaire, concepteur de solutions innovantes sur les marchés privés.

Il s'agit d'une **entreprise en forte croissance, à taille humaine, qui démocratise l'accès aux meilleurs fonds immobiliers et de dette privée mondiaux**. Il conçoit et distribue des solutions d'investissement professionnelles et scalables à destination d'une clientèle en B2B2C: CGP, banques privées, family offices et assureurs.

Soutenue par des partenariats internationaux de premier plan, la société se distingue par une culture entrepreneuriale forte, une rigueur produit et un positionnement pédagogique et conforme.

Dans le cadre de son développement en France et en Europe, notre client recherche un(e) **Responsable des partenariats** pour participer à la croissance de la société.

Vos missions seront les suivantes :

### Développement commercial stratégique (B to B to C)

- Assurer la stratégie de développement selon les priorités déterminées avec la Direction
- Identifier et prioriser des cibles à fort potentiel
- Développer un réseau décisionnel de haut niveau
- Conduire des cycles de vente complexes à forte valeur ajoutée
- Piloter l'ensemble du cycle de vente jusqu'à la signature

### Structuration d'offres

- Contribuer à l'évolution de l'offre
- Traduire les besoins clients en solutions d'investissement adaptées
- Construire des propositions avec l'équipe d'investissement

## **Gestion de comptes stratégiques**

- Prospector, développer et fidéliser un portefeuille de clients (professionnels du patrimoine)
- Instaurer des relations durables avec des interlocuteurs de haut niveau

## **Pilotage et structuration commerciale**

- Suivre les KPI commerciaux
- Structurer l'utilisation du CRM
- Produire un reporting régulier à la direction
- Contribuer à la structuration des process commerciaux

## **Rayonnement**

- Participer à la stratégie de visibilité
  - Intervenir lors d'événements
  - Assurer une veille marché et concurrentielle
- 

## **Profil recherché :**

- A partir de 2 ans d'expérience en développement commercial B2B, idéalement en lien avec les professionnels du patrimoine (conseillers en gestion de patrimoine, banques, réseaux commerciaux...)
- Solide culture des classes d'actifs (private equity immobilier, dette privée, infrastructures obligataire...)
- Expérience souhaitée en asset management, banque d'investissement ou conseil
- Maîtrise des cycles de vente longs et structurés
- Des déplacements en France et en Europe seront à prévoir. Un bon niveau en Anglais est souhaité (oral/écrit).

Vous évoluez avec des interlocuteurs de haut niveau et savez combiner crédibilité technique et approche commerciale ?

Vous souhaitez intervenir dans un environnement entrepreneurial avec une forte exposition stratégique ?

Alors c'est le moment de postuler !