

FICHE DE POSTE

Intitulé du poste : Business Developer – ESN (F/H)

Type de contrat : CDI

Date de démarrage : ASAP

Lieu de travail : Montpellier

Rémunération : 30-35 K€ fixe + 20 K€ variable

Descriptif :

Nous recherchons un(e) Business Developer (F/H), pour une entreprise de services numériques à taille humaine, solidement implantée en région, qui accompagne leurs clients dans leurs enjeux de transformation digitale.

Leurs équipes interviennent sur des projets à forte valeur ajoutée autour du développement logiciel, de la cybersécurité, du DevOps, des infrastructures, de la data et de l'intelligence artificielle.

Leur ambition : construire des relations durables fondées sur la proximité, la réactivité et l'excellence opérationnelle.

Dans le cadre de leur développement, nous recherchons un(e) Business Developer capable d'accompagner leur croissance auprès d'un portefeuille de clients composé de PME, d'acteurs publics et de grands comptes.

Vos missions :

- Développer l'activité commerciale de l'entreprise sur votre périmètre ;
- Identifier et qualifier de nouvelles opportunités d'affaires ;
- Prospecter et ouvrir de nouveaux comptes ;
- Développer et fidéliser un portefeuille clients existant ;
- Comprendre les enjeux métiers des clients afin de proposer des solutions adaptées ;
- Collaborer étroitement avec les équipes opérationnelles et recrutement pour construire les réponses les plus pertinentes ;
- Négocier les propositions commerciales et contractualiser les prestations ;
- Assurer le suivi des missions et veiller à la satisfaction des clients ;
- Participer activement à la stratégie de développement de l'entreprise ;
- Réaliser un reporting régulier de votre activité.

Profil recherché :

- Formation supérieure en commerce ou équivalent ;
- Expérience réussie de 2 à 5 ans minimum dans une fonction commerciale au sein d'une ESN ou d'un environnement IT ;
- Bonne compréhension des métiers du numérique et des modèles de prestations associés ;
- Maîtrise des techniques de prospection, de négociation et de développement de comptes ;
- Excellente communication orale et écrite ;
- Présentation professionnelle irréprochable ;
- Goût du challenge, persévérance et sens du résultat ;
- Capacité à instaurer une relation de confiance durable avec les clients ;
- Autonomie, organisation et esprit d'équipe.

Au-delà des compétences commerciales, nous recherchons une personnalité capable d'incarner des valeurs de proximité, d'engagement et de transparence. Une personne qui privilégie la qualité de la relation client et qui souhaite s'inscrire dans un projet d'entreprise durable.