



## Business Developer (F-H) – Strasbourg – CDI – 30 K + variable

---

<b>Date :</b>	21/06/2021	<b>Localisation :</b>	53 RUE DES DEUX COMMUNES, 93100
<b>Réf. :</b>	Générationnel		Montreuil (93 - Seine-Saint-Denis)
<b>Type de contrat :</b>	CDI	<b>Rémunération :</b>	
<b>Expérience :</b>	0-1 an	<b>Formation :</b>	BAC+5

---

### Description de l'entreprise :

A l'écoute, réactive et bienveillante, l'équipe de Générationnel vous met dans les meilleures conditions pour décrocher votre futur poste ! Nous vous proposons des échanges totalement transparents et avançons à vos côtés sur des offres triées sur le volet.

Générationnel recherche pour un cabinet de conseil international, un Business Developer (H/F) pour un CDI démarrant dès que possible à Strasbourg.

Garant du développement du chiffre d'affaires de votre région, vous travaillez avec votre manager afin de multiplier les partenariats avec vos prospects et clients. Vous participerez activement au développement de votre Business Unit et prendrez rapidement en responsabilités.

### Poste proposé :

Vos missions principales :

- Gérer intégralement le processus de vente allant de la prospection au closing de vos contrats : prospection téléphonique, présentation de l'offre de service, propositions commerciales, négociations, etc.
- Elaborer une stratégie commerciale avec votre manager sur votre secteur géographique / votre portefeuille de comptes
- Identifier vos comptes stratégiques et les interlocuteurs décisionnaires de votre portefeuille
- Coordonner la réalisation de la mission d'accompagnement avec les équipes conseil
- Participer au montage d'événements marketing et commerciaux en vue de développer votre réseau local
- Développer une relation client durable avec vos interlocuteurs

Pourquoi rejoindre cette aventure

- Vous intégrez une équipe à taille humaine au sein d'un grand cabinet au rayonnement international
- Vous bénéficiez d'une rémunération fixe (30 K) + un variable déplaçonné attractif
- Vous intégrez un pôle en pleine croissance offrant des perspectives de développement, au travers d'un parcours d'évolution et d'un programme de formation interne
- Voiture de fonction, PC, téléphone, licence LinkedIn
- Abonnement sportif gratuit et illimité

### Profil recherché :

Vous êtes la personne qu'il nous faut si :

- Vous êtes de formation supérieure Bac+5 (type Universitaire et/ou école de commerce)
- Vous avez une première expérience significative dans le développement commercial (stage ou alternance compris).
- Vous avez une appétence pour le domaine du conseil BtoB
- Véritable ambassadeur du cabinet, votre démarche commerciale se distinguera par votre excellente culture économique et sociétale, une éthique professionnelle exemplaire, de la curiosité pour le monde de l'entreprise
- Vous êtes reconnu pour votre rigueur, précision et force de persuasion

Les prochaines étapes :

- Un entretien visio avec Générationnel
- Un entretien avec le RH
- Un entretien avec votre futur Manager
- Un entretien et une simulation avec le Directeur de votre Business Unit et le Directeur commercial

---

**Pour postuler, cliquer ici :** <http://app.mytalentplug.com/redirection.aspx?ojid=48vYS6xJ/PhbUeOgMEA4vg>

---