



Business Developer (h/f)

Type d'offre : CDI

Métier : Marketing et stratégie commerciale

Référence : AN31082102

Fiche de poste

Description de l'offre :

Une entreprise à Tours recherche un(e) Business Developer en CDI à temps plein .

Vous bénéficiez d'un accompagnement aux techniques de prospection au travers de notre CRM et les réseaux sociaux et d'une formation complète aux produits et techniques de vente au sein de notre Académie.

Déplacements : quotidiens sur le département ou des départements limitrophes (pas de découchage).

Horaires de travail : 35 heures du lundi au vendredi

Missions :

- Conquérir de nouveaux clients via différents canaux (prospection physique et téléphonique, réseaux sociaux et notre CRM),
- Développer les ventes auprès d'un portefeuille clients en leur proposant de nouvelles offres et services (cross-selling et up-selling),
- Auditer et répondre aux besoins de vos clients en leur apportant des solutions novatrices,
- Défendre vos offres commerciales,
- Signer les affaires et accompagner vos clients en étant le garant de leur satisfaction

Prérequis :

- Permis B
- Expérience réussie d'au moins 3 ans sur un poste similaire dans le domaine de la vente, en cycle court (BtoB ou BtoC).

Profil :

- Audacieux(se)
- Déterminé(e)
- Le sens de l'écoute.
- Toujours en quête de résultats

Rémunération :

- Rémunération fixe + commissions non plafonnées
- Véhicule ou indemnités kilométriques
- Tickets Restaurant
- Mutuelle



Où postuler ?

Mission Locale de Touraine - Espace Entreprise

espace.entreprise@mltouraine.com

02 47 70 52 64