

Business Developer (H/F) - Paris

Poste

Nous proposons plusieurs postes de Business Developer en CDI pour l'activité « Business Development » de FDV Partner.

Au sein de notre équipe, composée de 30 personnes, vous serez en charge du développement commercial d'un portefeuille de prospects, pour le compte d'un ou plusieurs de nos partenaires. Vous serez accompagné tout au long de votre parcours et de votre montée en puissance par un Sales Manager et une équipe de Coachs, qui vous formeront aux techniques de vente BtoB les plus abouties et à la maîtrise de cycles de ventes complexes. Vos responsabilités seront variées et adaptées au besoin de chacun de nos partenaires : prospection, détection de besoins, cartographie de comptes, identification de cibles, présentations ou évènements marketing (opens, salons), conduite de rendez-vous, soutenance de propositions commerciales, vente et gestion de tout le cycle commercial.

Nous vous proposerons d'évoluer à court terme vers des fonctions de management qui viendront s'ajouter à vos activités de développement commercial.

Compétences recherchées

Dynamique, persévérant(e) et proactif(ve), vous êtes doté(e) d'un excellent relationnel et avez le goût du challenge. Autonome et motivé(e), vous possédez les qualités pour dialoguer à tous les niveaux de l'entreprise, et faites preuve de rigueur et d'organisation. Vous partagez la culture du résultat et souhaitez vous investir pleinement dans le rôle d'un responsable de Business Unit. Vous êtes sensible aux métiers du tertiaire, dont vous comprenez les enjeux, et souhaitez évoluer dans un environnement intellectuel riche et varié. Vous avez une volonté d'encadrer et de manager à court terme des collaborateurs. Vous avez de premières expériences commerciales dans un environnement BtoB, idéalement dans le domaine du conseil ou des NTIC, ou êtes déjà plus senior.

Vous serez basé(e) à Paris, dans le 17^{ème} arrondissement (proche FNAC des ternes). Votre rémunération sera composée d'un fixe, de bonus variables et de commissions qui vous seront détaillés en entretien.

Nous cherchons des candidats en permanence, pouvant démarrer immédiatement ou à horizon de quelques semaines.

A propos de FDV Partner

FDV Partner est une société experte dans le développement commercial en BtoB, sur des offres de produits et services complexes ou à forte valeur ajoutée. Notre équipe, composée exclusivement de commerciaux aguerris parmi les plus performants, accompagne ses partenaires (Start-up, PME et grands comptes, cabinets de conseil, agences, éditeurs logiciel et plateformes,...) dans leur développement commercial (conquête de nouveaux clients, exploration de nouveaux marchés, packaging de nouvelles offres...). Nos partenaires sont sélectionnés par nos soins car ils présentent un fort potentiel de vente et/ou évoluent sur les sujets tendances du moment (Big Data, Digital, Energie, Biotech, Marketing, Finance..)

Contact

Merci de bien vouloir adresser CV & Lettre de motivation à recrutement@fdvpartner.com