

Business Developer – ESN Finance - Paris

Poste et profil

Rattaché à la direction commerciale de notre client, votre objectif sera le développement de l'activité d'une des activités du Groupe sur un périmètre client défini. Sur ce périmètre qui comprend environ 15 consultants, vous aurez notamment à :

- Participer activement à l'identification des besoins, ainsi qu'à la définition et à la mise en œuvre de la stratégie de l'activité ;
- Mettre en œuvre la politique commerciale de la société sur votre périmètre et notamment :
 - Identifier des clients potentiels (organigramme)
 - Acquérir de nouveaux clients et développer les clients existants
- Participer activement au processus de recrutement avec l'aide des chargés de recrutement:
 - Qualifier des candidats
 - Mener des entretiens de recrutement (validation des motivations, des compétences, de l'adéquation des candidats avec les projets,...) ;
- Suivre vos missions avec une forte présence sur le terrain auprès des clients et des consultants ;
- Assurer un reporting régulier de votre activité auprès de la direction commerciale

Compétences recherchées

De formation BAC+5, vous avez déjà une expérience de 5 années minimum dans une fonction similaire et au sein d'une ESN. En contact direct avec tous les clients et consultants vous gérez bien la pression et vous êtes doté d'un excellent relationnel. Vous êtes organisé et rigoureux.

Vous êtes une personne dotée d'une grande capacité d'adaptation et travailler en équipe dans un environnement stimulant vous motive.

Rémunération

Selon profil.

A propos du cabinet

Cabinet de consulting de référence spécialisé en Finance de marché et Assurance. Nous accompagnons les acteurs majeurs de l'industrie financière (Société Générale, BNP Paribas, Crédit Agricole, Natixis, etc.) dans leurs projets de modernisation de système d'information.

Contact

Merci d'adresser CV + lettre de motivation à recrutement@fdvpartner.com