

## Fiche Business Developer

- Le Business developer (BD) recherché travaillera à trouver et évaluer de nouveaux accords commerciaux profitables à l'entreprise.
- Ce responsable du développement commercial se comportera alors comme un véritable entrepreneur au service des autres départements ou centres d'intérêt de l'entreprise.

### **FICHE MÉTIER BUSINESS DEVELOPER**

- Son travail consistera à acquérir de nouveaux clients pour accompagner la croissance de l'entreprise. Chaque jour, il devra évaluer les marchés et analyser les problématiques des prospects.
- Ces études lui permettront d'identifier des potentiels de développement pour notre entreprise.
- Il devra connaître notre secteur d'activité spécifique qui est celui des nouvelles technologies, ce qui lui permettra d'identifier et d'entrer en contact plus facilement avec les prospects et acteurs clés pertinents. Toutefois, il devra également s'intéresser à d'autres opportunités de croissance, notamment en choisissant de nouvelles stratégies de communication ou en étudiant des possibilités de partenariat.

### **Les missions**

- Evoluer en étroite collaboration avec les services connexes comme le marketing, le business
- Assure la liaison entre les prospects et l'entreprise.
- Identifier les cibles commerciales
- Chercher de nouveaux marchés pour accompagner la croissance du chiffre d'affaires en obtenant de nouveaux clients ou en développant des stratégies de communication.
- Attirer des clients potentiels
- Fidéliser les clients existants.
- Assurer et analyser la veille concurrence, le développement commercial, ainsi que la vente et le suivi.

### **Les compétences requises**

- Une bonne vision stratégique ;
- Une connaissance sans faille des produits et services de l'entreprise et de son secteur d'activité ;
- LA capacité à développer et à mettre en oeuvre des initiatives de business development ;
- La capacité à établir et à maintenir des relations efficaces avec l'ensemble des collaborateurs
- Avoir de solides compétences en communication (orale et écrite).
- Se mettre au carrefour de plusieurs compétences nécessaires à la croissance de l'entreprise.
- Etre un fin stratège qui a une bonne maîtrise des techniques commerciales et de communication, ainsi qu'un excellent esprit d'entrepreneur.

### **Les qualités attendues**

- Capacités de négociation ;
- De la créativité ;

- L'esprit de conquête ;
- Une bonne capacité d'écoute ;
- De fortes capacités d'analyse et de synthèse ;
- La capacité à anticiper les opportunités ;
- Une attitude positive et proactive ;
- Le sens de l'organisation ;
- De l'autonomie.
- D'excellentes capacités managériales et des qualités relationnelles.

#### **Le profil recherché**

- Diplôme de niveau Bac+5 en école de commerce ou de finance d'entreprise ou autre
- Une connaissance du secteur des nouvelles technologies serait un atout
- Autres parcours avec expériences avérées dans le digital et le commerce électronique

#### **Aperçu de votre journée de travail**

Très organisé, un emploi du temps journalier découpé en fonction des tâches à accomplir, à savoir : la prospection, les relances téléphoniques, la rédaction de comptes rendus ou encore la gestion des rendez-vous.

Déplacement vers les clients et prospects afin de collecter un maximum de contacts pour mieux les accompagner.