

ANNONCE BUSINESS DEVELOPER

Descriptif du poste :

MOOV RH recrute pour un de ses clients, société en forte croissance axée sur le développement de produits et de services innovants dans le domaine de l'agrométéorologie et des objets connectés :

Un BUSINESS DEVELOPER (H/F)

Rattaché/e à la Direction Générale et au sein d'une équipe composée d'ingénieurs et de techniciens, votre objectif sera de créer et développer de la valeur à long terme pour vous et les clients de la société. Véritable chasseur/se, vous assurez le développement du chiffre d'affaires par des actions d'analyse, d'identification d'opportunités de business et de transformation.

Vos principales missions seront :

Missions commerciales :

- Elaborer le plan d'action commercial avec la DG (cibles, stratégies...) et le mettre en œuvre,
- Prospecter auprès de l'ensemble des cibles de la société dans le cadre de la stratégie définie,
- Suivre les clients existants, les fidéliser, réévaluer leurs besoins, faire des propositions de changements et présenter les évolutions,
- Développer les partenariats,
- Négocier les contrats commerciaux, et atteindre les objectifs fixés
- Suivre les réclamations et solutionner les litiges pour augmenter la notion de « satisfaction client »,
- Faire un suivi et un feed-back efficace des informations terrain,
- Mettre en place et maintenir la visibilité de la société sur les réseaux identifiés,

Missions marketing :

- Assurer une veille concurrentielle pour suivre les évolutions réglementaires et les tendances des marchés,
- Contribuer avec les équipes techniques à une veille technologique,
- Améliorer en continu les offres et les supports de communications avec les équipes techniques,
- Etre proactif/ve, en lien toujours avec les équipes techniques, dans le développement de nouveaux produits et services et l'amélioration de l'existant,

Vous êtes le pilier de notre développement commercial, tout commence par vous !



Qui êtes-vous ?

C'est avant tout votre tempérament commercial et votre envie de réussite qui nous intéresse !

De formation minimum Bac+2 vous êtes issu/e d'une filière commerciale, avec au moins 3 ans d'expérience en tant que conseiller commercial, chargé de développement, commercial BtoB, chargé de compte ou commercial sédentaire dans un environnement PME ou en forte croissance.

Connaissance impérative du secteur agricole.

Vous avez un goût prononcé pour la vente et les innovations technologiques, en plus d'un tempérament de deal maker : vous aimez négocier et convaincre ... et aussi être challengé/e !

Votre savoir-être, excellente capacité d'écoute, ainsi que votre expérience professionnelle vous donnent l'aisance relationnelle nécessaire afin de développer et entretenir des relations commerciales.

Votre maîtrise de l'anglais sera un atout pour intervenir dans un contexte international.

Vous vous reconnaissez ?

Nous avons hâte de vous rencontrer !

Rémunération et organisation de travail :

CDI temps plein basé à Bordeaux, statut Cadre
Package annuel moyen : 32K€ à 40K€ (fixe + variable)
Mutuelle prise à 100%.
Vous êtes véhiculé/e.

Pour postuler :

Réf. BIZDEV33

magalie.orgeret@moovrh.com