

BUSINESS DEVELOPER

Après une formation, le Business Developer assurera la relation et la vente des prestations de services de Percy Miller auprès des acteurs du marché IT (en Europe et en Amérique du nord).

Il est responsable du développement et de la gestion d'un portefeuille clients et prospects.

Ses principales missions consisteront donc à :

- Faire la promotion des produits, des offres de services Percy Miller auprès des clients et des prospects ;
- Identifier les clients éventuels et les solliciter ;
- Atteindre les objectifs de vente fixés périodiquement ;
- Dynamiser le renouvellement de prestations de services ;
- Être à l'affût des tendances du marché liées aux ventes de services et marketing.



Profil :

- Formation de type BAC+3 en administration des affaires ou en gestion commerciale ;
- Expérience commerciale pertinente dans le secteur des technologies de l'information ou ventes de prestations marketing (un atout) ;
- Expérience professionnelle exigée en France ;



- Aisance relationnelle ;
- Habileté à la communication et bonne élocution ;
- Grande faculté d'adaptation à vos interlocuteurs ;
- Proactive et autonome ;
- Langue : Français / Anglais (un plus).

Offre :

- Temps plein ;
- Possibilité de télétravail ;
- Salaire concurrentiel ;
- Horaire de 8h00 à 17h00, du lundi au vendredi ;
- Formation continue et coaching ;
- Assurance collective (après 6 mois) ;
- 3 semaines de congés (après 1 an) ;
- Indemnité de transport (50% du titre de transport local).