

|                                  |  |
|----------------------------------|--|
| <b>Recruteur</b>                 |  |
| <b>Référence</b>                 | 18D1535620284  |
| <b>Titre de l'offre</b>          | Business Developer (H/F)   |
| <b>Description de la mission</b> | Prospecter et développer votre activité commerciale<br>Qualifier de nouvelles opportunités<br>Réaliser des démonstrations produit dynamiques<br>Assurer l'ensemble du cycle avant-vente client, de la négociation jusqu'à la signature<br>Répondre aux appels d'offres<br>Accompagner les actions marketing<br>Assurer le reporting de votre activité commerciale auprès de la Direction<br>Faire le lien avec les équipes (Marketing, Marché, Support, R&D) |
| <b>Type de contrat</b>           | CDI  |
| <b>Télétravail</b>               | Non spécifié   |
| <b>Rémunération</b>              | 40-50 K Euro/an  |
| <b>Client</b>                    | LES NOUVEAUX HERITIERS   |
| <b>Description de la société</b> | solution Si-RH (Ressources Humaines) dédiée aux ETI (Entreprises Taille Intermédiaire) et Grands comptes, qui propose plusieurs modules : Carrières, Formation, etc...   |
| <b>Localisation</b>              | Paris  |
| <b>Pays</b>                      | Array  |
| <b>Description du profil</b>     | Diplômé(e) d'un Bac +3 à 5 de type Ecole de Commerce, Formation en Informatique ou Ressources Humaines, vous possédez une première expérience sur un poste similaire dans la vente de solutions.<br><br>Compétences et qualités :<br><br>Dynamique avec un bon relationnel<br>Appétence pour l'univers des RH<br>Réactif(ve)<br>Curieux(se)<br>Créatif(ve)<br>Sens de l'organisation et goût du challenge  |
| <b>Expérience</b>                | Débutant (-3 ans)  |
| <b>Profil</b>                    |  |
| <b>Secteur</b>                   | Services IT & Digital<br>Services RH   |