Recruteur	
Référence	19D1573211924
Titre de l'offre	Talentueux Business Developer BtoB
Description de la mission	<p>Vous êtes en charge de développer le portefeuille clients et le CA de l'entreprise sur toutes les offres de l'entreprise. Depuis l'identification des cibles à prospecter jusqu'au closing, vous faites rayonner V&V et vos clients.</p> <p>Vous suivez vos clients tout au long de leur expérience avec l'équipe V&V pour développer un partenariat sur le long terme qui vise toujours l'équilibre entre épanouissement et performance.</p> <p>Votre réussite sera liée à votre capacité à :</p> <ul style="list-style-type: none">- être autonome dans l'atteinte de ses objectifs- performer en restant vous même et en intégrant les besoins du collectif (hommes, axes stratégiques, relations inter-services). <p>Vos clients sont en grande partie des dirigeants et des managers. Il est primordial que vous ayez une expérience de plus de 3 ans en vente de service BtoB auprès de cette cible.</p> <p>Vous aimez faire vivre des stratégies et des outils dans la perspective d'une amélioration continue de l'épanouissement et de la performance.</p>
Type de contrat	CDI
Télétravail	Non spécifié
Client	VALEURS&VALEUR
Description de la société	<p>Valeurs&Valeur est une société experte sur les nouveaux modes d'être au travail. Du recrutement à la formation, aussi bien individuelle que collective, nous n'avons qu'un seul but : la valorisation du potentiel de chacun. Valeurs&Valeur, en somme, c'est aller de vos valeurs à votre valeur. Et ça nous passionne !</p> <p>Nous essayons de vivre au jour le jour nos valeurs : bienveillance, générosité, réussite et responsabilité.</p> <p>Nous sommes encore une jeune entreprise pleine de projets et d'énergie :)Nous aimons travailler avec un rythme soutenu et un environnement très varié.</p>
Localisation	Lille
Pays	Array
Expérience	Expérimenté (3-10 ans)
Profil	
Secteur	Services aux entreprises autres