

Mon équipe recherche un.e Business developer en CDI !



Stéphane Bardu, Responsable Développement Commercial depuis 2016 à NEOVIA Expertise Retraite



Je suis Stéphane Bardu, Responsable Développement Commercial au sein de NEOVIA Expertise Retraite depuis 6 ans.

Nous sommes aujourd'hui 5 dans l'équipe et nous ouvrons un nouveau poste en CDI dans nos locaux lyonnais, à deux pas de la Part-Dieu et du métro Garibaldi (ligne D).

Pour rejoindre l'équipe : écrivez-nous directement à stephane.bardu@neoviaretraite.fr

Qu'est-ce qu'un Business Developer à NEOVIA ?

Le Business Developer est le point d'entrée de tous les prospects. Il participe au développement du chiffre d'affaires de l'entreprise en réalisant une prise de rendez-vous qualifiée auprès de prospects identifiés dans le cadre de campagnes générées par le service Marketing. Il est en lien direct avec les équipes commerciales afin de fluidifier les échanges d'informations et maximiser les chances de conversion du prospect en client.

Les missions principales du Business Developer :

- Argumenter et valoriser auprès du prospect l'intérêt du rendez-vous commercial
- Qualifier efficacement les prospects entrants issus des campagnes marketing
- Organiser la prospection et le suivi commercial des prospects
- Piloter les actions réalisées dans le CRM
- Assurer les retours à l'équipe Marketing et l'équipe Commerciale dans un but d'amélioration continue

Les + de la mission :

- Participer à la réflexion et à la construction du développement du service
- Travailler au sein d'une petite équipe jeune, agréable, volontaire et motivée
- Apprendre à utiliser le logiciel Salesforce véritable référence en matière de CRM
- Être encadré et formé par des professionnels expérimentés

Pré-requis

- Formation type commerciale / relation client (bac +2)
- Forte aisance à l'oral
- Empathie, écoute et souplesse

Compétences

- Capacité d'argumentation
- Excellentes capacités de communication et relationnelle
- Habileté d'utilisation du téléphone et des mails

Savoir-être

- Être organisé, méthodique et force de proposition
- Gestion du stress et réactivité
- Être adaptable à une organisation en permanente évolution

Les plus qui peuvent faire la différence

- Première expérience commerciale appréciée
- Première expérience sur le CRM Salesforce

Conditions de travail

- CDI - 39 heures
- Tickets Restaurants
- Mutuelle
- Télétravail possible