



21.06.2022

Business Developer H/F - Genève

Type of post

Poste fixe

Notre client, start-up à portée internationale qui intervient via différents outils et applicatifs dans le domaine de la Data souhaite faire cohabiter croissance économique et valeur d'humanité.
Dans le cadre de l'installation de son siège à Genève, notre client nous confie le mandat exclusif du recrutement de son ossature Suisse. Ainsi, vous constituez, avec d'autres spécialistes, la base d'une équipe soudée avec un fort esprit entrepreneurial, de créativité et de partage.

Title Business Developer H/F

Your profile Vous disposez d'une formation commerciale type école de commerce et vous avez 3 à 5 ans d'expérience dans la vente de solutions et de services en BtoB. Vous possédez une très forte culture du digital. Votre connaissance du tissu économique Suisse romand et votre esprit d'entrepreneur vous permettent de vous montrer créatif et précis dans la construction de votre business plan et constant et persévérant dans son déploiement.
Vous êtes reconnu pour votre sens aigu du service clients. Aussi, vous accompagnez les équipes supports dans la mise en ?uvre des solutions et des services que vous commercialisez
Votre grande ouverture d'esprit et votre sens relationnel marqué vous permettront de participer au développement de cette magnifique aventure. Vous parlez couramment anglais et le français est votre langue maternelle. La maîtrise de l'allemand et de l'espagnol est un plus certain.

Bien entendu, ce poste s'adresse aussi bien aux candidates qu'aux candidats.

Your tasks Rattaché(e) au Président de l'entreprise, vous partagez sa vision et vous êtes un rouage essentiel de l'organisation. En tant Business Developer H/F, vous aurez pour missions principales :

- Réalisation d'un business plan conjointement avec la hiérarchie pour 2022/2023 (définition des actions commerciales à court terme en local, construction d'un budget pour le court et le moyen terme, définition des moyens associés pour y parvenir).
- Développement du chiffre d'affaires sur la Suisse Romande.
- Promotion de l'expertise de l'entreprise dans le domaine des études, du conseil et de la data à différents types de clients.
- Gestion complète des affaires depuis l'initiation des premiers contacts, l'identification d'opportunités commerciales, la gestion des potentiels appels d'offres, la négociation et la conclusion des affaires.
- Suivi des projets en lien avec les équipes internes du Groupe (Responsable, Data Scientist, Développeur Full Stack).
- Analyser et comprendre les problèmes ou les besoins des clients et leur proposer une solution adaptée à une demande ou à une problématique.
- Renseignement du CRM interne sur son activité commerciale.
- Veiller à l'atteinte des budgets fixés (CA, Marge brute).

Start date 01/09/2022

Place of work 1204 Genève

Ref 5120-103502-1-2

Contact person

Matthieu Gautreau

Phone +41 22 360 37 35

<https://www.proman-group.ch>