



LCIE

POSTE A POURVOIR EN CDI

BUSINESS DEVELOPER

 Site de Fontenay-aux-Roses (92) ou Vourles (69)

Rattaché(e) à Xuan-Son, Directeur Commercial, vos principales missions, seront :

- Participer à la mise en œuvre de la **stratégie commerciale** (plan annuel et plan quinquennal)
- **Fidéliser** un portefeuille de clients existants,
- **Prospecter les nouveaux clients potentiels**, suivant les priorités définies par le plan d'actions commerciales
- **Analyser les marchés** et proposer un plan de développement associé
- **Gérer** pour certaines activités, **des offres, émission et négociation**, avec le support des équipes techniques et commerciales

Rémunération en fonction du niveau de l'expérience

Nous

Nous vous proposons un poste challengeant dans un environnement de travail stimulant et agréable, entouré d'équipes talentueuses et passionnées.

Des missions enrichissantes à forte valeur ajoutée puisque vous contribuez directement à la réussite de la stratégie commerciale du LCIE Bureau Veritas !

Vous

De formation BAC +2 à BAC +5, une expérience **BtoB** dans les prestations à forte valeur ajoutée est requise. La connaissance dans le domaine de la certification des produits électriques et électroniques est fortement appréciée.

Compétences requises :

- Maîtriser les **techniques de prospection**, ventes et négociation commerciales
- Sens de l'**écoute**, aisance **relationnelle**
- Savoir motiver les équipes
- **Anglais** courant
- A l'aise dans les **outils informatiques**

Les missions vous intéressent et vous vous reconnaissez dans le profil ?
Envoyez-nous votre candidature sans tarder !

christine.feuerstoss@bureauveritas.com