



## **Business Developer –Chasseur**

### **ATTENTION**

COGEN SA, ACTUELLEMENT BASE A 1400 NIVELLES, DEMENAGE FIN DECEMBRE 2017 ET OCCUPERA SES NOUVEAUX LOCAUX A 1000 BRUXELLES, QUARTIER EUROPEEN A PARTIR DU 01 JANVIER 2018.

### **Entreprise**

Le Groupe Technicis est le leader français de la traduction professionnelle et l'un des 5 acteurs majeurs sur le marché européen. Fort d'une équipe de 330 collaborateurs répartis dans toute l'Europe et d'un réseau de 4 200 traducteurs professionnels spécialisés à travers le monde, le groupe répond à l'ensemble des besoins linguistiques des sociétés de tous secteurs, dans toutes les combinaisons de langue.

C'est dans ce contexte de forte croissance que nous recherchons, Business Developer – Chasseur.

### **Poste et missions**

Rattaché(e) à la Direction Commerciale de Cogen, vous serez en charge de la vente de prestations de traduction auprès de clients professionnels. Vos principales missions seront :

- La mise en place de l'action commerciale à travers :
- L'analyse de votre secteur et ses principaux acteurs (clients potentiels, concurrence...)
- La qualification de votre fichier de prospection
- La préparation de votre plan d'action commercial annuel

Assurer le développement du chiffre d'affaires auprès de nouveaux prospects :

- Prospection des entreprises cibles (identifier des besoins en traduction)
- Présentation par téléphone des services de l'entreprise et déplacement en RDV pour rencontrer et convaincre
- Elaboration de propositions commerciales, négociations et remise d'offres, signature de contrats
- Suivi et gestion de votre clientèle existante : proposition de nouveaux services, solutions à des besoins spécifiques,...
- Etablissement de fichiers de reporting pour votre activité
- Cette liste de responsabilités n'est pas exhaustive

### **Profil**

- Enthousiaste, curieux(se) et dynamique, vous êtes un(e) véritable « chasseur », passionné(e) par la vente. Vous savez contourner et vaincre les obstacles pour arriver à votre objectif. Vous êtes tenace, persévérant(e) et vous faites preuve de persuasion. Vous souhaitez vous investir dans une entreprise dynamique opérant dans un domaine porteur qui saura accompagner votre évolution.
- Diplômé(e) d'une formation commerciale, vous avez déjà une expérience similaire dans la vente de services B2B.
- Vous êtes anglophone avec une bonne maîtrise du français. La connaissance du néerlandais ou d'une autre langue est un plus.
- Doté(é) d'un excellent relationnel, vous aimez aller vers les autres. Vous êtes positif, souriant et optimiste. Votre capacité d'écoute et d'analyse alliée à votre sens du service vous permettent de fidéliser durablement vos clients et prospects. Vous êtes organisé(e) et méthodique et vous faites preuve d'autonomie au quotidien.

### **Notre offre**

Cogen vous offre une rémunération (fixe + variable) et des avantages attrayants. Vous travaillerez dans un environnement jeune et dynamique, avec des contacts stimulants avec des clients intéressants en Europe et à l'international. Notre culture d'entreprise valorise la curiosité, la créativité, la responsabilité personnelle et la recherche de l'excellence.

**Veillez envoyer votre CV à : [bdv@cogen.com](mailto:bdv@cogen.com)**