



Business Development Manager (BtoB) – CDI

Technicis, expert de la traduction professionnelle

Le groupe Technicis répond à l'ensemble des besoins linguistiques des sociétés de tous secteurs, dans toutes les combinaisons de langues grâce à son réseau de traducteurs spécialisés. Doté d'une croissance à 2 chiffres et d'une équipe jeune, le groupe Technicis connaît un développement rapide, gage de sa position de leader sur le marché.

En Chiffres

- N°3 Européen du marché de la traduction professionnelle
- 330 collaborateurs à travers le monde et 5 000 traducteurs experts
- Présence internationale : France, Belgique, Canada, Espagne, Finlande, Italie, République Tchèque et Suisse

Le poste

Rattaché(e) à la Direction Commerciale et intégré(e) au sein de l'une de nos Business Unit, vous travaillerez notamment sur les missions suivantes :

- Développement du portefeuille clients
- Identification des besoins de vos prospects, prise de RDV
- Rédaction, négociation et signature des propositions commerciales
- Réponse aux appels d'offre
- Suivi et gestion de votre clientèle existante

Votre profil

Doté(e) d'un fort tempérament commercial et animé(e) par le goût du challenge, orienté(e) résultat, vous savez créer des liens avec des interlocuteurs de haut niveau. Vous êtes capable d'identifier rapidement les entreprises à potentiel et leur organisation.

Vous justifiez d'une première expérience réussie dans la prospection auprès d'entreprises qui vous a permis de maîtriser les fondamentaux de la vente. Motivé(e) par un schéma de rémunération attractif, vous êtes intéressé(e) par les perspectives d'évolution qu'offre notre entreprise.

La maîtrise des outils bureautiques (Pack Office) est obligatoire. Maîtrise de l'anglais appréciée.

Avantages

- Rémunération attractive selon profil et expérience, variable non plafonné
- Intéressement et primes vacances
- Tickets restaurant & RTT
- Mutuelle d'entreprise
- Salle de sport, babyfoot, terrain de pétanque, 3 terrasses ensoleillées