CCI HAUTS-DE-FRANCE

ARDAN

Intitulé de poste:
Chargé·e de développement commercial / Business Developer

Informations sur l'entreprise:
LES 100 VOEUX
1 rue du Bois de Tillet 60800 CREPY EN VALOIS

Secteur d'activité:
Fabrication d'articles textiles

Missions:
Développement commercial B2B et structuration de partenariats : prospection, création d'un réseau d'ambassadeurs, formalisation des process commerciaux et contribution au développement de l'activité à l'échelle nationale et internationale.

Actions/tâches:
Identifier et qualifier les cibles B2B (concept stores, maternités, entreprises, etc.)

Mettre en œuvre des actions de prospection (emailing, LinkedIn, CRM, téléphone)

Suivre et relancer les prospects de manière personnalisée

Développer un réseau d'ambassadeurs et prescripteurs

Participer à des salons et événements professionnels

Structurer les outils et process commerciaux (scripts, tableaux de bord, fiches partenaires)

Collaborer avec la fondatrice pour ajuster la stratégie

Compétences attendues:
Excellentes qualités relationnelles et rédactionnelles

Maîtrise des outils de prospection digitale (LinkedIn, CRM, email automation)

Capacité d'analyse et sens stratégique

Autonomie, rigueur, sens de l'initiative

Appétence pour le développement commercial et les environnements entrepreneuriaux

Espagnol et/ou anglais apprécié pour le développement international

Moyens mis à disposition:
Ordinateur, messagerie, outils collaboratifs

Accès aux bases de données et contenus de prospection

Formations internes et accompagnement par la fondatrice

Participation à des salons, déplacements pris en charge

Rémunération brute annuelle prévue:
26 400.00 €