

Business Developer H/F

CDI - Toulouse ou Paris



Tu maîtrises les techniques de ventes relatives à la chasse et à la gestion de compte. Tu as de l'expérience dans la vente de solutions et services e-commerce et une bonne connaissance du secteur du retail.

Tu veux travailler dans un cadre international et dynamique en start-up ?

Ce poste est fait pour toi !

Le poste

Dans le cadre du développement de ses services et solutions en France et au Royaume-Uni, l'agence DEVATICS cherche un Business Developer pour rejoindre ses équipes basées à Paris ou Toulouse. Vous aurez pour objectif d'accélérer le développement auprès de grandes marques du retail sur les marchés français et anglais.

Missions :

- Assurer une prospection active sur le marché FR et UK du retail.
- Assurer l'animation commerciale pour pérenniser le portefeuille de clients (up-sell, cross-sell, renégociation de contrat)
- Obtenir les rendez-vous commerciaux avec les interlocuteurs privilégiés du secteur.
- Effectuer les présentations commerciales et avant-vente fonctionnelles.
- Détecter les opportunités et gérer l'ensemble du cycle de vente jusqu'à la signature du contrat.

Profil :

- 5 à 7 années d'expérience dont une part significative dans la vente de solutions e-commerce auprès des enseignes retail.
- Expérience forte des cycles de vente complexes.
- Excellence compréhension de l'environnement retail.
- Capacité à générer du chiffre d'affaires nouveau et sens du résultat.
- Capacité à comprendre des environnements technologiques et organisationnels complexes.
- Très bon anglais - niveau négociation
- Des connaissances techniques (technologies web et e-commerce) seraient un plus.

L'entreprise

Labellisé FrenchTech pour notre forte croissance, nous sommes une entreprise innovante, fondée en 2010 et fruit de plus de 10 ans de recherche et développement en intelligence artificielle à l'ENSEEIH. Nous proposons des produits innovants plusieurs fois primés, notamment le prix Technologie au Paris Retail Week 2016 et le prix Stratégie cross-canal aux Trophées de l'e-commerce 2016.

Présente sur les marchés anglais et français, notre solution s'articule autour de trois grands axes : la personnalisation du parcours client, l'optimisation des performances commerciales de sites e-commerce et la mise en place de stratégies cross-canal.

Elles sont déployées chez des dizaines de clients, notamment auprès d'enseignes reconnues comme Kaporal, plusieurs marques du groupe L'Oréal (YvesSaintLaurent, Kiehl's, Kérastase, etc.), Carré Blanc, Irijardin, Thomas Pink, Phase Eight, Whistles, etc.