



Depuis plus de 25 ans, Executive Relocations propose aux entreprises des solutions d'externalisation globale ou partielle de la gestion de la mobilité nationale ou internationale de leurs salariés.

Nous proposons une solution globale et centralisée, quel que soit le pays de départ ou de destination, entièrement personnalisée autour des 4 expertises métier : la relocation (recherche de logement et assistance à l'installation des familles), l'immigration, la gestion du déménagement et le conseil administratif et financier.

Une approche en Mode Projet permet à Executive Relocations de s'adapter aux demandes de chaque client et de les accompagner de manière personnalisée dans leur développement international sur plus de 400 destinations dans le monde.

En France, Executive Relocations dispose d'un réseau de proximité unique avec 10 implantations régionales et 200 conseillers experts.

A l'international, Executive Relocations bénéficie d'un réseau de 300 partenaires certifiés et de 55 implantations en propre en Afrique et au Moyen Orient.

**Nous recherchons des Business Developer BtoB (H/F) en CDI :**

- 2 postes basés à Gennevilliers pour la région Ile-de-France
- 1 poste basé à Aix-en-Provence pour la région PACA
- 1 poste à Strasbourg pour les régions Bourgogne Franche-Comté et Grand-Est

Intégré à notre équipe commerciale vous développez notre chiffre d'affaires sur votre zone géographique.

Vous serez notamment en charge de :

- Mettre en œuvre la prospection commerciale : identifier et qualifier les cibles prioritaires, prise de contact et suivi des prospects
- Présenter et adapter l'offre commerciale aux besoins exprimés par les prospects et clients.
- Négocier avec les clients (RH ou acheteurs) jusqu'à la signature des ventes
- Développer et Fidéliser votre portefeuille de Clients actifs Effectuer le suivi commercial de vos Clients, y compris les Grands Comptes, notamment en préparant et en participant à des revues de performances ;
- Assurer un reporting régulier sur votre activité et résultats ;
- Participer à la stratégie commerciale ;
- Veiller à la satisfaction de vos clients et proposer les actions d'améliorations éventuelles ;
- Travailler en étroite collaboration avec les différentes équipes en interne ;
- Participer à des évènements de networking

**Profil :**

- De formation bac+2 de type commerciale avec 3 ans d'expérience minimum dans la vente de services **B to B** OU bac+5 école de commerce profil junior
- Vos qualités d'écoute sont un atout pour bien comprendre les besoins du client
- Vous êtes rigoureux, persévérant et persuasif
- Vous avez un bon contact et le sens de la négociation
- Vous aimez relever des challenges et appréciez le travail en équipe
- Une maîtrise des outils Outlook, word, Excel et powerpoint est indispensable
- Une bonne pratique de l'anglais est recommandée

**Intégrer notre équipe commerciale c'est :**

- accéder à un métier tourné vers l'humain,
- s'adresser à des RH et les convaincre que vous pouvez les aider dans la mobilité de leurs salariés,
- construire des offres à partir de diagnostics et proposer des solutions adaptées, et personnalisées à chaque client,
- Innover grâce aux rencontres et à l'évolution du marché,
- Relever des challenges à chaque instant.

**Salaire :** à partir de 30k€ bruts annuels de fixe + variable.

Pour plus d'information, visitez notre site : [www.executive-relocations.com](http://www.executive-relocations.com)