

Offre Business Développer senior B to B MTH Coaching

MTH Coaching recherche son futur business developer / SDR senior B to B en CDI (possibilité de démarrer en missions freelance)

Pourquoi rejoindre MTH Coaching ?

Nous rejoindre c'est d'abord prendre part à une aventure humaine et jouer un rôle clé dans le développement d'une jeune structure, innovante, qui fait bouger les lignes et évoluer les pratiques managériales dans les entreprises, pour répondre aux enjeux du futur of work.

Vous voulez permettre à plusieurs dizaines de milliers de collaborateurs de se sentir à la fois sereins et efficaces dans leur travail ?

C'est notre mission et bientôt la vôtre !

Nous facilitons le quotidien des RH, des managers et de leurs collaborateurs avec une solution d'accompagnement personnalisé et clé en main via notre plateforme de coaching à distance.

Nous développons les compétences et apportons un soutien à la carte, au bon moment, pragmatique et efficace, pour des salariés plus performants, engagés et bien dans leur travail.

Dans le cadre de notre développement, nous cherchons notre futur responsable du développement commercial B to B.

Vous serez le bras droit de la dirigeante, contribuerez à la co-construction de la stratégie commerciale et assurerez sa mise en œuvre.

En totale autonomie sur l'ensemble du cycle de vente, avec le support d'un business developer junior, vous aurez la responsabilité d'acquérir et développer de nouveaux comptes entreprises et développer notre portefeuille clients : sourcing / prospection / rendez-vous client / négociation / closing / suivi client.

Vos principales missions :

- Co-construction de la stratégie commerciale
- Acquisition de nouveaux clients via différents leviers de prospection (inbound et outbound) : ciblage, création de campagnes multicanales, cold et warm calling, pitch de la proposition de service lors de rendez-vous (selon les comptes, en binôme avec la dirigeante), closing,
- Suivi des actions et résultats dans l'outil CRM
- Suivi et fidélisation des clients grâce à une relation partenariale forte
- Présence sur des salons et autres événements professionnels pour développer votre réseau
- Construction et évolution des supports commerciaux : pitches de prospection, pitches de vente, plaquette commerciale
- Recherche de partenariats et prescripteurs
- Management du growth marketer junior

Profil recherché :

Prérequis :

- Expérience de 3 ans minimum en business développement dans le secteur B to B, idéalement avec une expérience en univers start up
- Expérience de la prospection multicanale
- Connaissance et aisance avec les outils de prospection digitaux

Compétences comportementales essentielles :

- Esprit entrepreneurial, autonomie, prise d'initiative, goût du défi
- Écoute, empathie, faciliter à aller vers les autres et créer un lien de confiance
- Très bonne expression orale, capacité à donner envie
- Sens de la relation client
- Flexibilité et capacité d'adaptation
- Rigueur d'organisation et respect des engagements pris

Rémunération :

A partir de 40 k fixe (selon profil) + variable
Possibilité de télétravail jusqu'à 4 jours par semaine
Possibilité de 4/5
Poste à pourvoir à partir de janvier 2023

Processus de sélection :

Envoyez votre candidature à l'adresse suivante : contact@nthcoaching.com
Si nous voulons aller plus loin, nous vous proposerons : 1 rendez-vous en visio / 1 questionnaire de personnalité + une mise en situation + entretien structuré / 1 dernier entretien avec la dirigeante

Au plaisir de vous rencontrer !