https://www.optiserv.fr/poste/business-developer-b2b-anglophone/

BUSINESS DEVELOPER B2B ANGLOPHONE

Organisme employeur
OPTISERV

Type de poste
Temps plein

Durée du contrat
CDI

Lieu du poste
Antananarivo, 101, Antananarivo, Analamanga, Madagascar

Date de publication
juillet 23, 2026

Valide jusqu'au
30.09.2026

Description

Rattaché(e) au Responsable de Pôle, vous serez un moteur essentiel de la croissance internationale de l'un de nos clients stratégiques. En tant que Business Developer, votre rôle va bien au-delà de la prospection classique : vous vous positionnez comme un interlocuteur stratégique et un conseiller de confiance auprès de décideurs anglophones.

Responsabilités

Pour contribuer au développement du pôle, vous aurez pour mission de :

- Concevoir et exécuter des campagnes de prospection ciblées (téléphone, e-mailing, réseaux professionnels) auprès d'entreprises sur les marchés anglophones.
- Mener des échanges approfondis pour détecter les points de douleur (pain points), comprendre les enjeux stratégiques de vos interlocuteurs et identifier leurs leviers de croissance.
- Présenter les solutions de notre client avec une approche consultative, structurée et axée sur la création de valeur.
- Qualifier rigoureusement les opportunités commerciales (lead qualification) et organiser des rendez-vous d'affaires stratégiques pour les équipes de vente senior.
- Assurer un pilotage précis de votre activité via le CRM en documentant les retours terrain et le suivi du pipeline de prospection

Qualifications

Les clés du succès pour ce rôle :

- Anglais bilingue ou courant à l'oral comme à l'écrit (indispensable pour mener des négociations fluides avec des interlocuteurs anglophones).
- Excellent relationnel, sens de l'écoute active et capacité à éduquer/orienter vos prospects plutôt qu'à simplement vendre.
- Aisance téléphonique absolue, persévérance face aux objections et culture du résultat.
- Une première expérience réussie en prospection B2B, développement commercial ou télévente à l'international.
- Maîtrise des outils CRM et des plateformes de prospection digitale.