*https://www.optiserv.fr/poste/business-developer-b2b-h-f/*

# BUSINESS DEVELOPER B2B (H/F)

**Organisme employeur**
OPTISERV

**Type de poste**
Temps plein

**Durée du contrat**
CDI

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

**Date de publication**
juillet 3, 2026

**Valide jusqu'au**
31.10.2026

## Description

Sous la supervision du Responsable de Pôle, vous contribuerez activement à la croissance commerciale de l'un de nos clients stratégiques en dynamisant son portefeuille d'affaires. Véritable moteur du développement de l'activité, vous jouerez un rôle essentiel dans l'identification de nouvelles opportunités et dans la création d'un premier contact de qualité avec des interlocuteurs professionnels.

## Responsabilités

Dans le cadre de vos fonctions, vous serez chargé(e) de :

- Initier des campagnes de prospection téléphonique ciblées auprès d'entreprises et de professionnels sur le marché français.
- Analyser et diagnostiquer les besoins de vos interlocuteurs afin de détecter des leviers de croissance et des opportunités commerciales.
- Promouvoir l'offre de services de notre client avec dynamisme, clarté et force de conviction.
- Qualifier rigoureusement les profils des prospects et planifier des rendez-vous d'affaires pour l'équipe commerciale.
- Piloter votre activité au quotidien en assurant une mise à jour précise et régulière des données dans le CRM

## Qualifications

Nous recherchons un(e) professionnel(le) combatif(ve), doté(e) d'un excellent relationnel et animé(e) par la culture du résultat.

- Excellente communication écrite et orale en français.
- Aisance téléphonique absolue et sens aigu de la négociation.
- Tempérament commercial affirmé, goût prononcé pour les défis et persévérance face aux objections.
- Autonomie, rigueur dans l'organisation et agilité avec les outils informatiques.
- Première expérience réussie en prospection B2B, télévente ou développement commercial.