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

BUSINESS DEVELOPER B2B

Organisme employeur
ASM

Type de poste
Temps plein

Durée du contrat
CDI

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

Date de publication
avril 22, 2026

Valide jusqu'au
10.06.2026

Description

En tant que Business Developer B2B, votre objectif est simple mais ambitieux : booster notre chiffre d'affaires. Vous serez le moteur de notre développement en identifiant des opportunités stratégiques, en menant des actions de prospection active et en transformant vos prospects en partenaires fidèles.

Responsabilités

Vos objectifs principaux pour propulser notre croissance :

- Prospection multicanale : Identifier et cibler les décideurs (Téléphone, LinkedIn, Email).
- Conquête (PRDV) : Mener des campagnes d'appels pour décrocher des rendez-vous qualifiés.
- Vente : Conduire les rendez-vous, négocier et closer les contrats.
- Reporting & CRM : Suivre vos KPI et optimiser vos approches commerciales.
- Fidélisation : Entretenir la relation client et détecter les opportunités d'upsell.

Qualifications

Pour porter notre vision commerciale et transformer chaque opportunité en partenariat durable, nous recherchons les profils suivants :

- 3 à 5 ans en vente B2B avec une expertise prouvée en prise de RDV.
- Maîtrise des techniques de négociation et des outils CRM.
- Tempérament de chasseur, excellente aisance orale et forte résilience.
- Bac+2 à Bac+5 en Commerce ou Marketing