



# Business Developer

Développer les activités d'une entreprise via de nouvelles idées pertinentes.



©Aurelia Blanc / CCI Paris IDF

## VOUS FORMER

Vous proposerez de nouveaux leviers de croissance, et évalueriez de nouveaux accords commerciaux profitables à l'entreprise. Vous vous comporterez comme un(e) véritable entrepreneur(e) au service des autres départements de la société.

Sur le terrain, vous participez à la conception et à la réalisation d'une stratégie commerciale à longs et courts termes. Vous étudiez un business plan qui pourrait faire prospérer l'entreprise - résultat de plusieurs analyses sur les besoins de l'entreprise et sur une étude du marché approfondie. Vous diagnostiquez le portefeuille client ainsi que la force des concurrents.

Vous exposez les risques et les contraintes sans oublier les indices de performance à juger. Vous devez convaincre que votre démarche peut fonctionner, et détailler chaque action à faire pour atteindre un objectif ponctuel.

Vous négociez de nouveaux accords auprès des clients potentiels. Vous garantissez que les perspectives de partenariats sont conformes au plan de développement.

Vous exercez une mission de contrôle en vous assurant du bon déroulement de toutes les opérations décidées. Vous agissez auprès de différents secteurs - commercial, juridique, financier, administratif.

Vous possédez une maîtrise totale du monde des affaires, avec des compétences commerciales approfondies, car vous exécutez des tâches liées à la vente comme la négociation, la prospection, l'étude de marché et la valorisation des produits/services.

Vous pouvez exercer au sein de grandes entreprises, mais également en tant qu'indépendant(e). Avec de l'expérience, vous pourrez prétendre à évoluer vers des fonctions clés de l'entreprise : manager d'équipe commerciale, directeur(trice) commercial(e) voire même dirigeant(e) dans le cadre des grandes sociétés.

## QUALITÉS REQUISES

Vous avez un esprit novateur, le sens de l'écoute, de la rigueur et une ouverture au monde numérique.

Vous n'êtes jamais à court d'idées, car pour développer les affaires, il ne faut pas en manquer, et pour ce faire vous avez trois capacités essentielles : l'analyse, la synthèse et la déduction.

Vous devez justifier d'une bonne communication car vous êtes amené(e) à avoir de nombreux interlocuteurs.





## LES ÉCOLES QUI VOUS FORMENT

