

BUSINESS DEVELOPER

DESCRIPTION

Le Business Developer a pour mission d'identifier et de mettre en œuvre de nouveaux leviers de croissance pour développer le chiffre d'affaire de l'entreprise.

Selon les organisations, son rôle peut être tout autant stratégique, qu'opérationnel. Il propose une vision à moyen/long terme en analysant l'environnement de l'entreprise et en identifiant de nouveaux espaces de développement, et assure la construction effective des initiatives identifiées. Il pourra s'agir de partenariats stratégiques, du déploiement de nouvelles activités ou d'évolutions apportées aux produits/solutions existantes.

Véritable orchestrateur de la stratégie de développement, il travaille en lien avec les équipes commerciales, marketing, produits, financières et juridiques.

MISSIONS

- Assurer une veille et une analyse du marché
- Identifier de nouveaux espaces de développement
- Orchestrer la construction effective des actions
- Négocier des partenariats stratégiques
- Analyser l'efficacité des actions et proposer des axes d'optimisation

FORMATION

Formation : diplôme Bac +5, Master, ESC

Provenance : métiers du Conseil, métiers marketing, métiers de la finance opérationnelle (sales Ops)

TESTIMONIAUX

15 ans / 8 ans / 8 ans

- **Valeur ajoutée de la fonction** : Développement de l'activité , impact direct sur le chiffre d'affaire de l'entreprise ! Être capable de se nourrir du marché pour se nourrir des bonnes opportunités au bon moment .
- **Une journée type** : "always on the road " always on my mobile
- **Le prochain job** : Directeur général d'une société en amorçage

COMPÉTENCES

- Qualités d'analyse et vision stratégique
- Connaissances financières
- Esprit entrepreneurial
- Sens de la collaboration, capacité à gérer des projets faisant intervenir plusieurs interlocuteurs
- Qualité l'organisation
- Capacité de négociation

DÉBOUCHÉS

Selon le niveau de séniorité, possibilité d'évoluer vers des fonctions de Directeur de la Stratégie, de Direction Marketing ou Direction Générale.