



Business Development B2B (H/F)

Nous sommes passionnés par les sports de glisse et la liberté. Nous cherchons constamment à supprimer les contraintes et les frictions de nos trajets quotidiens pour les rendre exceptionnels. Tous nos produits sont conçus pour accroître le sentiment de liberté ressenti lors des déplacements.

OBJECTIFS:

- Participer au développement commercial et stratégique de l'entreprise
- Prospecter et développer le portefeuille clients en France et à l'étranger
- Atteindre les objectifs quantitatifs et qualitatifs

VOS MISSIONS:

- Participer à l'animation du portefeuille prospect/client
- Assurer une relation commerciale dynamique avec nos partenaires
- Elaborer des propositions commerciales et négocier avec nos prospects/clients
- Assurer le suivi et le contrôle opérationnel des commandes de l'intégration à la livraison
- Participer pleinement à la bonne tenue et à la mise à jour constante des bases de données
- Etre force de proposition sur les axes d'amélioration de nos processus et l'utilisation des outils au quotidien
- Travailler étroitement avec l'équipe commerciale et les équipes support

PROFIL RECHERCHE:

- Doté(e) d'un très bon sens relationnel
- Persuasif(ve) et persévérant(e)
- Capacité à gérer plusieurs tâches simultanément en fixant des priorités
- Bon(ne) communicant(e) et à l'aise à l'oral comme à l'écrit
- Organisé(e) et rigoureux(euse)
- Autonome et force de proposition
- Bon niveau d'anglais écrit et parlé

CONTRAT :

- Type : CDD
- Rémunération : A définir selon profil
- Lieu : Bordeaux (Darwin Eco-système)

À pourvoir dès maintenant

Si vous vous reconnaissez dans ce profil et souhaitez remplir ces missions, merci de postuler en ligne : **envoyez-nous votre CV à elodie@elwing.co**