



## Business Developer F/H – CDI

### QUI SOMMES-NOUS ?

Depuis plus de 30 ans, BlueLink est une entreprise experte dans la relation client haute contribution multilingue. Filiale d'Air France, BlueLink est un groupe international qui met son savoir-faire au service de marques prestigieuses dans les secteurs du luxe et de la culture.

Travailler chez BlueLink Paris, c'est évoluer dans une ambiance multiculturelle et dynamique où 600 collaborateurs de plus de 30 nationalités se côtoient et tissent des liens qui vibrent et font vibrer.

Aux portes de la capitale, à proximité de la cité internationale universitaire de Paris, le centre est situé au cœur d'Arcueil, dans un bâtiment éco-conçu, à 7 minutes de la station Laplace du RER B.

### VOS FUTURES MISSIONS

**Votre équipe** : Vous rejoignez la Direction Commerciale et Marketing, vous serez rattaché au responsable du développement commercial. Vous identifiez les nouveaux marchés afin de prospecter et attirer de nouveaux clients. Vous assurerez également une veille active sur le secteur du luxe et les entreprises premium.

**Votre rôle** : Le Business Developer participe activement au développement commercial du groupe BlueLink. Il identifie les opportunités commerciales et prospecte sur les territoires définis par la direction du développement. Il mène l'ensemble de la démarche commerciale, depuis la prise de contact, la présentation du groupe BlueLink, jusqu'à la signature commerciale d'une affaire. Il assure la continuité du contact commercial jusqu'à la conclusion de la vente.

**Vos missions** :

• **PROSPECTION** :

- Assure une veille sur les tendances émergentes pour repérer des opportunités de prospection
- Développe et anime un réseau de partenaires commerciaux dans le secteur du Luxe
- Dresse une liste de prospects et propose un plan de prospection
- Réalise un suivi quantitatif et qualitatif des actions de prospection via notre outil CRM

• **AVANT VENTE** :

- Qualifie les projets/prospects par rapport au positionnement du groupe BlueLink
- Préparer un argumentaire sur mesure
- Piloter la réponse à appel d'offre et pré-cotation

• **VENTE ET NÉGOCIATION**

- Organise et structure les présentations de la proposition commerciale et définit l'argumentaire
- Conduit les négociations commerciales et soutenances
- Clôt l'offre en assurant la signature de l'offre

• **SUIVI COMMERCIAL**

- Suit la relation commerciale jusqu'au lancement de l'activité

### VOUS ÊTES NOTRE CANDIDAT IDÉAL SI...

De formation école de commerce et marketing ou universités, avec une expérience confirmée dans un poste similaire avec la gestion d'un portefeuille commerciale dans le secteur du Luxe d'au moins 5 ans.

Vous êtes reconnu(e) pour votre Très bonne maîtrise des techniques de démarchage/prospection, Très bonne maîtrise des techniques de vente (reformulation, présentation contextualisée d'une offre, argumentation, traitement des objections, négociation, conclusion de vente) et des connaissances des logiciels de gestion de la relation client (CRM/GRC). Vous Maîtrisez la négociation commerciale. Vous êtes reconnu pour vos capacités rédactionnelles et votre réseau.

Vous êtes habile, tenace, curieux, sens du résultat et avec une excellente capacité de persuasion tout en ayant les codes du luxe.

Vous évoluerez dans un environnement international, un niveau d'anglais courant est requis (B2 minimum).

### INFORMATIONS PRATIQUES

Poste à pourvoir en CDI – Temps plein

Vous hésitez encore à postuler ? Voici quelques autres bonnes raisons de nous rejoindre :

# Remboursement à 100% du Pass Navigo, Indemnités kilométriques voiture et indemnités vélo

# Dès 6 mois d'ancienneté : avantages du CSE (Chèques cadeaux, billets de cinéma à tarif réduit...), facilités de transport dans l'aérien

# Restaurant d'Entreprise éco-responsable avec une cafétéria tout équipée si vous amenez votre repas

# Possibilité de télétravail selon l'accord applicable dans l'entreprise : selon les modalités contractuelles soit jusqu'à 4 jours par semaine.