

# Business developer

*Profil dynamique, motivé et convainquant*

Société DO&GO : éditeur d'application logiciel et intégrateur de solutions techniques. Une dynamique en pleine croissance, bien située entre Montpellier et Nîmes, développement d'applications mobiles, web et client lourd, qui permettent une forte montée en compétence dans l'usage des termes en informatique. Vision humaine des dirigeants, collaboration assurée.



395 Avenue des razeteurs,  
34160 Castries  
contact@doandgo.fr

## MISSIONS

### Commerce / Client

Mettre en place la stratégie commerciale avec la direction (portefeuille client, partenaire...)

Faire et suivre la prospection clientèle

Présenter nos solutions informatiques (de manière succincte, un des associés est avant vente, fera les vraies démonstrations)

Vendre nos projets et solutions informatiques

Assurer le suivi des clients, demande d'évolution.

Aller chercher des nouveaux projets/clients

Maintenir à jour le CRM/échanges avec les prospects

### Notion technique informatique

Avoir une base informatique, notion infrastructure, logiciel, champ lexical d'usage dans toute entreprise.

Après une montée en compétence interne lexicale et fonctionnelle de nos solutions métiers, il faudra être capable d'expliquer la valeur ajoutée de nos produits et solutions.

Une montée en compétence sur la faisabilité du projet sera demandée pour mieux déceler les limites des projets.

La validation du Go/No go reste à la charge du directeur technique.

## FICHE DU POSTE

Intitulé du poste : Business developer

Moyen mis à disposition : PC portable + mobile

Statut : CDI

Temps de travail : 35 heures

Salaire : Selon profil (fixe + variable)

Ouvert au télétravail

### Formation souhaitée

Minimum Bac + 2 en commerce (BTS, DUT) ou informatique ou logistique

Expérience exigée : 2 ans minimum dans le monde de l'informatique de gestion, de préférence sur du BPM et/ou de l'optimisation de tournée

Date de début souhaitée : ASAP

## COMPÉTENCES

Convainquant

Rigueur

Aisance à l'oral

Rédaction et communication

Capacité d'écoute

Reporting et suivi

Transmettre l'information

## ENVIRONNEMENT TRAVAIL

OS : Windows

CRM : Outil interne

Bureautique : Google Suite, suite Office

## CLIENTS

Client grand compte, industriels en grande partie.

Contact principaux : PDG, DSI.

Français (clients à 85%), Suisse (clients à 10%), Anglais (clients à 5%)

## DIRECTION

*Dans le cadre d'une implication forte dans l'entreprise, d'un profil hors norme, avec des résultats supérieurs aux exigences, une entrée au capital est envisageable.*