



NOUS RECRUTONS :

Business Developer (H/F)
Début 1er trimestre 2024

Troyes
CDI

Qui sommes-nous ?



Créé en 2015, NAMKIN est un centre de compétences de ressources et d'innovation en marketing industriel, spécialiste de l'expérience client BtoB.

Dans un contexte de 4ème révolution industrielle, les métiers de la relation client sont en profonde mutation. La modélisation de l'expérience client représente un enjeu majeur pour les industriels.

Nos 35 collaborateurs, basés à Troyes, Annecy et Strasbourg, accompagnent au quotidien les industriels, de la PME au grand groupe, dans la création de valeur et le déploiement d'une expérience client source de confiance, de confort et d'exclusivité. Les compétences de nos 4 pôles s'assemblent pour accompagner ces transformations avec du conseil-expert, des stratégies de déploiement et des solutions technologiques.

Résolument orienté vers l'innovation (numérique et IA) et les sciences de gestion, nous développons des solutions numériques en interne, menons des ateliers de (co) création et sommes très connectés au milieu académique pour alimenter notre R&D et notre Brain Lab.



Nos interventions représentent de vraies transformations pour nos clients, font évoluer leurs organisations, processus et business model. De ce fait, nous traitons avec les directions d'entreprises. Il s'agit de ventes avec de multi-interlocuteurs/enjeux et les cycles de vente sont longs. Vous serez accompagné dans vos ventes de différents experts métiers internes (stratégie, business model, digital, data, IT...) pour appuyer vos propositions.

De la prise de contact, en passant par la construction des missions jusqu'à la fidélisation, nous faisons preuve d'écoute, de réflexion, d'inventivité et de résilience pour construire et développer des partenariats à forte valeur ajoutée.

Le service commercial est en constante évolution, votre contribution à son développement sera nécessaire.

La découverte d'expertises pointues et de nouvelles technologies, les relations humaines, et le développement commercial te passionnent ?

Rejoins la Nam(/dream)team commerciale en tant que Business Manager et accompagne nous dans la croissance de l'entreprise !

Missions



- > **Créer votre réseau**, développer des relations professionnelles et fidéliser votre portefeuille clients ;
- > **Vous êtes en charge du développement des ventes sur votre secteur**, piloter les opportunités, sollicitées ou non sollicitées, de leur identification à leur signature,
- > **Vous élaborez des offres commerciales complexes de transformation de l'Expérience Client et Digitale** qui intègrent les multiples savoir-faire Namkin (Conseil stratégique, marketing, Data, IT, UX/UI, digital...)
- > **Amélioration continue des processus commerciaux** et participation au développement de la stratégie commerciale.

Profil recherché



Bac +4/5 d'une formation commerciale. Vous disposez de 2 à 5 ans d'expérience dans le BtoB.

Vous avez déjà fait de la vente, gérer des cycles de vente complets. Vous avez l'esprit entrepreneurial et souhaitez vous investir dans une société en pleine croissance. Compétiteur dans l'âme, "abandon" ne fait pas partie de votre vocabulaire, vous êtes résilient, force de proposition, team player et avez le goût du challenge.

Vous possédez un très bon sens du relationnel et êtes capable d'interagir avec des interlocuteurs du top management. Vous disposez d'une bonne capacité d'écoute, d'analyse, de synthèse et de communication.

LANGUES & INFORMATIQUE

Anglais courant. Maîtrise du pack Office. Compétences Web et éditoriales.

QUALITÉS PERSONNELLES

Dynamisme, sens du résultat, autonomie, prise d'initiative, rigueur et bonne humeur.

Adressez-nous votre candidature à l.sanitate@namkin.fr

Pour plus d'informations : 03 10 95 26 40

Poste basé à **Troyes**, Technopôle de l'Aube (10). La croissance de la société ouvre de **nombreuses perspectives** aux éléments motivés.