

Harry Hope, cabinet de recrutement accompagne candidats et entreprises dans leurs recherches des meilleures opportunités en France et à l' de mieux répondre à vos enjeux, tous nos consultants sont spécialisés par secteur d'activité et zone géo recherchons un(e) :

### **Business Development Representative (H/F) - Gémenos**

#### **Votre mission :**

Vous souhaitez relever un nouveau défi dans un environnement dynamique et structuré, où la qualité des relations humaines et la rigueur professionnelle sont au coeur des valeurs ? Rejoignez une entreprise à taille humaine qui valorise l'expertise, l'innovation, et le respect des missions :

En tant que Business Development Representative, vous jouerez un rôle clé dans la croissance de l'entreprise. Vous serez notamment responsable de :

#### 1. Prospection et gestion de la relation client :

- Identifier et contacter les prospects cibles via divers canaux (téléphone, mails, réseaux sociaux).
- Valoriser les atouts de l'entreprise et de ses marques auprès des clients potentiels.
- Établir des stratégies de contact personnalisées pour chaque prospect en collaboration avec les responsables de comptes.
- Apporter des réponses précises et pertinentes aux questions des clients pour bâtir des relations de confiance.

#### 2. Analyse et suivi :

- Participer à l'analyse des campagnes commerciales en fournissant des retours détaillés et exploitables.
- Maintenir et enrichir le CRM pour garantir une base de données clients à jour et fiable.
- Collaborer activement avec les autres services pour assurer une communication fluide et une gestion optimale des relations commerciales.

#### 3. Structuration et organisation :

- Organiser et planifier vos actions de manière rigoureuse afin de maximiser leur impact.
- Être un point de relais entre les besoins clients et les équipes internes.

#### **Votre Profil :**

Nous recherchons un(e) candidat(e) qui excelle tant dans ses compétences techniques que comportementales :

##### **Compétences techniques :**

- Maîtrise des outils CRM (idéalement Salesforce).
- Bonne pratique de l'anglais pour des échanges professionnels.
- Connaissance des stratégies de prospection modernes.

##### **Compétences humaines :**

- Sens aigu de l'organisation et rigueur dans l'exécution.
- Capacité à gérer le stress avec professionnalisme.
- Excellentes aptitudes à la communication verbale et écrite.
- Forte capacité à collaborer en équipe tout en étant autonome dans la gestion de vos

**Référence**  
25022400400

**Date de publication**  
24/02/25

**Entreprise**  
Harry Hope

**Région**  
Paca

**Ville**  
Gémenos

**Secteur**  
Bâtiment

**Type de contrat**  
- Temps plein  
- CDI

missions.

#### Pourquoi nous rejoindre ?

En intégrant notre entreprise, vous évoluerez dans un cadre stimulant qui valorise :

- La qualité de vie au travail, avec un équilibre entre performance et bien-être.
- Un management humain, favorisant l'écoute et la montée en compétence.
- Une vision long terme, où chaque collaborateur est un acteur clé de la réussite collective.

#### Conditions d'emploi :

Contrat : CDI

Lieu : Gémenos (13)