

Fiche de poste : Business Developer expérimenté (F/H)

Entreprise : Wellness Prévention

Type de contrat : CDI – Temps plein - statut cadre

Lieu de travail : Hybride (télétravail/Clermont-Ferrand)

Présentation de l'entreprise :

Wellness Prévention offre des services de prévention santé à travers un écosystème complet et innovant : coachings individuels, mise en relation avec des professionnels ; mise à disposition de contenus ciblés, accessibles 24h/24. Notre ambition est de révolutionner la prévention santé en France et d'agir concrètement pour le bien-être durable de chacun

Contexte

Vous travaillez pour une startup en croissance dans le domaine de la prévention santé en entreprise. Le cadre de travail est dynamique et challengeant. Vous disposez d'une forte appétence pour les projets numériques et à impact et souhaitez mettre votre talent à l'épreuve. Vous cherchez à travailler sur des missions transverses et à prendre des initiatives.

Objectif du poste :

Vous jouerez un rôle clé dans la structuration et le déploiement de notre politique commerciale. Votre mission sera de développer et de gérer les opportunités commerciales auprès de nos cibles prioritaires (TPE/PME/Structures publiques de la région Auvergne-Rhône-Alpes) de construire des partenariats stratégiques et d'assurer une croissance rapide et durable de notre portefeuille clients.

Missions principales :

1. Stratégie commerciale :
 - Collaborer étroitement avec les dirigeants pour aligner la stratégie commerciale avec les objectifs de développement de Wellness Prévention
 - Participer activement à l'élaboration et à la mise en œuvre des plans d'action commerciaux.
2. Développement commercial :
 - Identifier et prospector de nouveaux clients et partenaires stratégiques.
 - Déployer les stratégies de développement commercial, en actionnant différents supports (phoning ; mailing ; réseaux sociaux ; évènementiel ; etc.)

- Négocier et conclure des contrats commerciaux pour générer une augmentation significative du CA.
3. Relation clients et fidélisation :
- Maintenir et développer des relations durables avec les clients existants.
 - Assurer la satisfaction et la fidélisation des clients en proposant des solutions adaptées à leurs besoins.
4. Analyse du marché et veille :
- Effectuer une veille concurrentielle pour identifier les tendances du marché et les opportunités de croissance.
 - Analyser les besoins du marché et proposer des améliorations ou des innovations de produits/services.
5. Reporting :
- Suivre étroitement les performances commerciales et établir des rapports réguliers pour la direction.
 - Utiliser des KPIs pour mesurer l'efficacité des actions menées et ajuster les stratégies si nécessaire.

Compétences indispensables :

- Expérience professionnelle :
 - Minimum 5 ans d'expérience en tant que Business Developer ou dans un rôle similaire, idéalement dans le secteur des services de santé ou des technologies de la santé.
- Compétences techniques :
 - Solide compréhension des dynamiques du marché de la prévention et de la santé au sein des entreprises.
 - Maîtrise des techniques de vente et de négociation.
 - Compétences analytiques pour interpréter les données de marché et de performance.
- Compétences relationnelles :
 - Aimer les challenges
 - Excellente capacité d'écoute et de communication
 - Grande résilience
 - Capacité à travailler autant en autonomie et en équipe
 - Esprit d'initiative et de leadership pour mener des projets commerciaux à terme.

Outils :

- CRM : Expérience avec des outils de gestion de la relation client (Pipedrive, Salesforce, HubSpot, etc.).

VERSION DU 22/05/2024

- Outils d'Analyse : Utilisation de logiciels d'analyse de marché et de performance (Google Analytics, Tableau, etc.).
- Suite Bureautique : Maîtrise des logiciels de la suite Microsoft Office (Excel, PowerPoint, Word).

Politique salariale :

- Rémunération : Fixe + variable (à négocier selon profil)
- Véhicule de fonction
- Tickets restaurants
- Mutuelle prise en charge à 100%

Process de recrutement :

- Entretien avec la direction
- Mise en situation
- Contrôle de références