



## Business Developer Junior (F/H)

### A propos

Visibilité, stratégie clients, offre produit, relations innovantes, communication active, développement international... pour poursuivre son développement Crise-Up a besoin de votre dynamisme, votre enthousiasme, votre ténacité, votre imagination....

C'est aussi votre sérieux, votre rigueur intellectuel, votre capacité de travail, votre réactivité qui renforceront le développement commercial de chacun de nos pôles.

Notre métier est d'accompagner nos clients dans **l'assistance et la prévention de leur situation de crises humaines**. C'est-à-dire tous les événements subis par les organisations, dont les répercussions peuvent psychiquement toucher les individus et les équipes, et par conséquent impactent et perturbent à court et moyen terme leur activité. Nous devons être très réactifs, très agiles ; nous travaillons en relation avec de nombreux acteurs économiques (les directions générales, ressources humaines, sécurité, risque...).

### Descriptif du poste

Rattaché(e) à la Direction de l'entreprise, au coeur d'une entreprise à taille humaine (10 collaborateurs), vous serez amené(e) à travailler en autonomie avec tous les pôles : vous développerez notre réactivité commerciale, accélerez notre développement et augmenterez notre visibilité.

### Business Development

- Identifier et prospecter les contacts générateurs de leads et définir et adapter la stratégie de prospection
- Identifier les différents leviers de fidélisation des clients et mise en place d'une stratégie et renforcer nos liens
- Gérer la négociation avec les prospects et effectuer les propositions commerciales
- Assurer une veille concurrentielle sur le marché
- Elaborer des réponses aux appels d'offres
- Effectuer un reporting mensuel de l'activité
- Organiser et participer éventuellement à des salons professionnels

### Communication

- Construire et diffuser les différents supports de communication (newsletter trimestrielle, plaquette, ...)
- Animation des différentes vitrines de Crise-Up (Réseaux sociaux, site internet...)

### Profil recherché

De formation Bac+4, type école de Commerce, Sciences Po, IAE vous recherchez une alternance pour votre dernière année d'étude. Vous avez une ou plusieurs expériences en Business Development en BtoB.

Votre talent commercial, votre capacité d'adaptation et votre ténacité sont des atouts indispensables pour réussir ce poste. Autonome, rigoureux (se) et bon communicant(e), vous connaissez les enjeux d'un cabinet de conseil.

Un excellent niveau d'anglais serait un vrai atout.

### **Contrat**

Alternance en contrat de professionnalisation ou d'apprentissage

Bac +5 et plus - Bac +4

Rémunération : Selon profil et expériences

Date de prise de poste souhaitée : Début Septembre 2018

---

### **Candidature**

Cv et lettre de motivation à envoyer à Mme Tiphaine KREBS ([tkrebs@crise-up.com](mailto:tkrebs@crise-up.com))