



25/10/2017

## **Business Developer H/F**

**Rejoignez une équipe jeune et dynamique, en constante évolution et animée par un véritable projet d'entreprise.**

**En 2010, HCorpo révolutionne le marché du Corporate Travel pour répondre aux besoins exprimés par les entreprises : proposer une plateforme de réservation hôtelière offrant à la fois disponibilité immédiate, prise en charge et facturation centralisée sur 100% de la dépense hôtelière. En 6 ans, HCorpo est devenu leader de son marché avec plus de 400 clients.**

**Dans le cadre d'une forte expansion, HCorpo recrute un Business Developer H/F, basé à Levallois-Perret.**

### **Missions :**

Rattaché(e) au directeur des ventes, soutenu par des outils d'aide à la vente (marketing, CRM, hunting list..), votre mission est de démarcher une clientèle de Grandes, Moyennes entreprises et organismes publics avec une approche « conseil ». Vous êtes responsable des actions commerciales, de la prospection jusqu'à la signature des contrats, et êtes l'ambassadeur de la marque lors des événements de l'industrie.

### **Profil :**

De formation supérieure, type Ecole de Commerce, vous êtes bien entendu exceptionnel(le) : doté(e) d'un esprit curieux, rigoureux, analytique et créatif, vous maîtrisez les techniques de ventes et de négociation.

Vous justifiez d'une expérience commerciale minimum de 5 ans dans la vente de services à haute valeur ajoutée, idéalement dans le Corporate Travel ou Éditeur de logiciel, au contact de direction achat et/ou financière.

La maîtrise de l'anglais est indispensable pour évoluer dans un contexte international.

### **Informations pratiques :**

Contrat : CDI

Lieu : Levallois-Perret

Rémunération : rémunération motivante composée d'un fixe et d'une part variable.