



EXPRIMER
PUB - WEB - ÉVÉNEMENT

BUSINESS DEVELOPER



EXPRIMER : Fondée en 1986 à Aix-en-Provence, EXPRIMER accompagne des entreprises régionales, nationales et internationales à tous les niveaux de communication. **EXPRIMER** fait partie du Groupe ALTÉOR, qui compte aujourd'hui plus de 90 salariés.

Créatifs, Directeurs artistique, Chefs de projets, Régisseur... Nous sommes de plusieurs générations, mais suivons le même chemin. L'expérience des uns combinée au dynamisme des autres fait que chaque communication est remarquable et remarquée.

Parmi nos clients : *Air Bus, Aix Marseille Métropole, Aquilus Piscine et Spa, Les Nouveaux constructeurs, Nature et Résidence, BNP Paribas Real Estate.*

Plus d'infos : <https://agence-exprimer.com/>

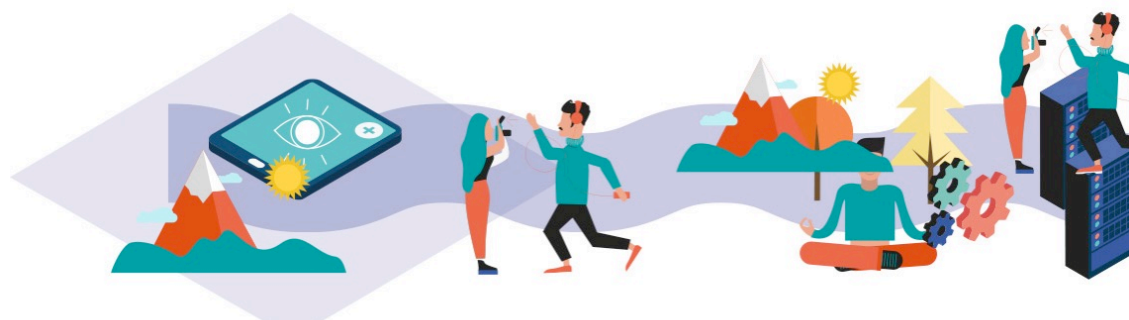
Chez EXPRIMER les clients sont fidèles et travaillent avec nous dans la confiance. Nous recherchons des collaborateurs sérieux, avec une **énergie positive**, capable d'orienter les clients sur le chemin qui leur conviendra. L'optimisme, le goût du travail bien fait, l'écoute, l'esprit d'équipe sont des valeurs que nous partageons.

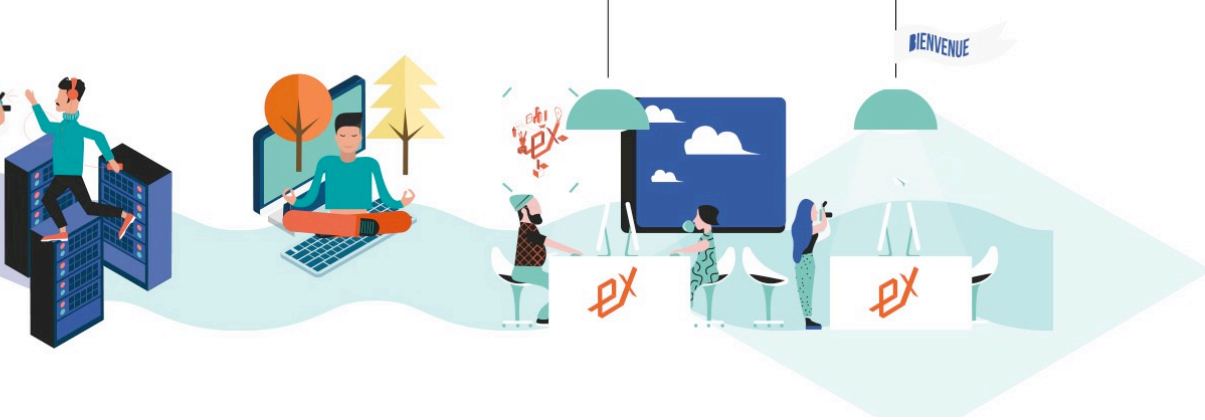
Profil recherché

- Vous habitez aux alentours d'Aix en Provence. Vous êtes diplômé d'une formation commerciale/communication de niveau BAC +3/+5
- Vous avez 3 à 5 ans d'expériences réussies sur des fonctions de Business Developer dans la communication
- Vous justifiez d'expérience dans la vente et l'accompagnement BtoB de Grands Comptes
- Vous êtes reconnu pour votre capacité à comprendre les besoins et apporter les solutions pertinentes et adaptées
- Vous êtes ponctuel, autonome, dynamique, à l'écoute et vous avez de bonnes capacités rédactionnelles

Sous la responsabilité du Directeur Commercial, vous êtes en charge du développement de nouveaux comptes et de nouvelles affaires pour l'agence. Vous travaillez en autonomie autour d'un process effectif qui a fait ses preuves, vous êtes un commercial dans l'âme !

Alors rejoignez-nous !





Hommes ou femmes de terrain ; vous êtes à l'aise au téléphone, en rdv et en RP. Les nouvelles technologies et LinkedIn sont vos outils de prédilection !

Vos missions :

Développement commercial

- Phoning
- Prise de rdv
- Tournée commerciale B2B
- Présentation de l'agence et de ses services
- Vente des différents services et produits de l'agence : Stratégie, conseils, création, exécution, événementiel
- Développement et fidélisation d'un portefeuille client

Stratégie, conseil

- Rédaction de recommandation
- Conseil en rdv
- Analyse de besoins
- Rédaction des briefs pour les chefs de projet et les créatifs

Vos compétences

- Vous possédez au minimum un BAC+2: écoles de Commerce, Communication ou Universités
- Une parfaite maîtrise d'Office 365
- Une bonne culture digital/marketing/communication
- Excellente connaissance du tissu économique local
- Une bonne aisance relationnelle pour travailler en équipe et être en contact avec des prospects très pointilleux
- Un bon niveau d'anglais

Permis B : Obligatoire

Salaire fixe : à négocier selon expérience

Prise de poste : dès que possible

Expérience dans le poste : minimum 3 ans

Statut du poste : cadre du secteur privé

Zone de déplacement : régionale / nationale

Secteur d'activité du poste : Agence de Communication Globale