



Business Development Manager

External Description

Business Development Manager IMX

L'objectif de ce poste de Business Development Manager est de jouer un rôle actif dans la croissance, la stratégie et l'orientation de l'entreprise en France. Bpost, qui connaît une expansion rapide sur le marché français, s'est fixé des objectifs de développement ambitieux. Cette opportunité revêt une importance particulière suite au rachat d'IMX, renforçant ainsi notre position sur le marché. Bien que la marque employeur actuelle reste IMX, votre rôle en tant que Business Development Manager sera essentiel pour assurer une transition en douceur et pour maximiser les avantages de cette acquisition.

Location: France

Fonction et responsabilités:

- Vous êtes un chasseur né capable d'identifier et de développer de nouvelles opportunités stratégiques chez les prospects. Ces opportunités reposent sur votre réseau international et votre expertise dans le secteur du commerce électronique.
- Cultiver de toutes nouvelles relations au sein de nouveaux prospects et transformer des concepts bruts en plans d'affaires convaincants pour les deux parties.
- Gérer ces relations de manière continue au-delà de la phase de lancement et organiser des réunions d'affaires périodiques pour établir des partenariats solides et stratégiques.
- Négocier les termes et conditions commerciaux avec de nouveaux clients et des clients existants.
- Vous deviendrez une référence dans votre domaine et participerez à des salons, des événements et des conférences.

Profil:

Il va de soi que vous possédez de solides compétences commerciales et que vous apportez de la détermination, de l'enthousiasme, de l'énergie et une attitude positive à l'équipe. Nous tenons à souligner les points suivants :

- Vous avez au moins 3 ans d'expérience dans le secteur du eCommerce.
- Vous êtes un communicateur né et pouvez vous adapter à différents groupes cibles, en parlant couramment le français et l'anglais. Grâce à votre excellente communication, vous établissez facilement de bonnes relations et des partenariats.

- Vous possédez une connaissance approfondie des techniques de vente et de l'expérience dans des cycles de vente longs et complexes. Vous êtes un vendeur consultatif capable de créer et de proposer la meilleure solution en fonction des besoins de votre client.
- Vous êtes autonome, proactif et pratiquez une approche pragmatique axée sur les résultats dans votre travail. Pour cela, vous définissez les bonnes priorités et adoptez une approche critique.
- Vous faites preuve de jugement solide et de capacités diplomatiques pour naviguer dans des questions confidentielles et sensibles.
- Vous avez un véritable esprit entrepreneurial et n'avez pas peur de proposer de nouvelles solutions créatives.

Why IMX, a Bpostgroup company?

Comme de nombreuses autres entreprises, nous proposons, en plus d'un salaire mensuel, une large gamme d'avantages.

C'est là que nous nous démarquons vraiment :

- Vous faites partie d'une histoire internationale, grâce à nos nombreuses activités en Europe, aux États-Unis et en Asie. Dans votre rôle, vous aurez un impact direct.
- Vous vous retrouverez au sein d'une entreprise en pleine évolution. Certes, cela crée une certaine complexité, mais surtout de nombreux défis et projets innovants.
- L'ambiance, la convivialité et la culture amicale sont uniques. Et nous le prouverons.
- Vous pouvez vous concentrer à 100 % sur votre travail, avec un soutien optimal de tous nos services internes.
- En tant que prestataire de services international en logistique de colis et de commerce électronique, nous créons de véritables liens entre des millions de personnes, d'entreprises et de communautés. Notre équipe de plus de 34 000 employés est notre plus grand atout dans cette histoire. Grâce à eux, nous continuons à jouer un rôle clé dans notre société en constante évolution