

BUSINESS DEVELOPER

Rattaché(e) aux directeurs commerciaux, vous serez en charge du business développement (chasse / New Business) auprès d'annonceurs en direct.

Vous participerez au développement commercial de Realytics :

- Assurer la prospection clients depuis la prise de contact jusqu'à conclusion de vente et fidélisation
- Découvrir, identifier les besoins des annonceurs, comprendre les tenants et les aboutissants et y répondre
- Assurer le rôle de conseil opérationnel & stratégique des clients
- Élaborer des propositions commerciales et stratégiques en collaboration avec les équipes techniques, marketing et expert media
- Atteindre les objectifs mensuels de CA

Détails de votre mission

1. Commercial : chasser, closer, transmettre

- Identifier et analyser le portefeuille de prospects, avec l'aide de son manager
- Obtenir et dérouler des RDV auprès de ce portefeuille
- Conseiller et accompagner les nouveaux clients et prospects
- Transformer les prospects en clients
- Identifier et répondre aux appels d'offres
- En charge du bon accompagnement des nouveaux clients avant transmission à l'équipe Relationship management
- Responsable d'un objectif d'un chiffre d'affaire individuel

❖ Répartition temps estimée : 70%

2. Couverture terrain

- Prospector de nouveaux clients (annonceurs, agences media, agences 360)
- Assurer une couverture terrain optimale auprès des contacts pertinents du marché
- Valoriser l'ensemble des produits commercialisés par Realytics avec une approche pertinente, créatrice de valeurs et pédagogique
- Participer à des événements type EBG, IAB,...pour rencontrer l'écosystème

❖ Répartition temps estimée : 30%

Votre profil

- Vous avez 2 à 5 ans d'expérience commerciale en business développement
- D'un tempérament de chasseur avec une réelle volonté de new business, vous êtes curieux, créatif, et vous avez, idéalement, déjà travaillé dans les médias et êtes familier aussi bien à l'offline qu'au online
- Vous disposez de très bonnes compétences relationnelles et d'une bonne communication orale et écrite en français et en anglais
- Vous devez être rigoureux et autonome et maîtrisez les outils du pack Office (Powerpoint & Excel)
- Vous êtes reconnu(e) pour votre proactivité, et votre volonté de dépassement et d'excellence.
- Vous avez un esprit entrepreneurial

Vous faites également preuve d'un sens de la stratégie et d'une capacité évidente à se projeter et avez une forte appétence pour les médias et la technique.

Détails

Rejoindre Realytics, c'est d'abord rejoindre une équipe ultra-motivée et soudée dans une ambiance stimulante, jeune et dynamique.

C'est aussi partager des moments de complicité et de dépassement de soi au sein d'une entreprise qui place l'humain au centre.

Et enfin, vivre la très belle aventure d'une société qui révolutionne le marché publicitaire !

Si vous souhaitez participer au succès de Realytics et contribuer à son rayonnement sur le marché en France et à l'international, contactez-nous !

- **Fonction:** Business Developer
- **Type de contrat:** CDI - Poste à pourvoir ASAP
- **Adresse:** 73 rue d'Anjou, 75008 Paris
- **Salaire:** selon profil et expérience

Pour postuler, envoyez-nous un CV + un mail de présentation (pas de lettre type, soyez vous-même !) à l'adresse jobs@realytics.io avec en objet la référence de l'offre : "17-10-Business developer"