

BUSINESS DEVELOPER

Qui sommes-nous ?

Le Groupe BEST - créateur du chèque cadeaux multi-enseignes en France - est présent depuis plus de 35 ans pour accompagner les entreprises, les CSE et les collectivités dans leur gestion :

- Du bien-être et du pouvoir d'achat des salariés grâce à nos produits chèques cadeaux, chèques culture, chèques cadeaux 100% dématérialisés, cartes cadeaux digitales, boutiques cadeaux et aux avantages salariés billetterie, réductions enseignes...
- De la performance pour renforcer l'attractivité et l'efficacité des entreprises grâce à nos solutions plateformes de communication et de motivation clés en main ou sur-mesure
- Du management du parcours et des expériences usagers, patients, clients, prospects grâce à notre centre de contact et de relation client.

Ce sont plus de 100 collaborateurs basés à Nanterre et à Orléans qui œuvrent au quotidien pour apporter conseils, proposer des produits, construire et accompagner à la mise en place de solutions clé en main ou sur-mesure dans le respect des valeurs et des engagements du groupe auprès de plus de 6 000 clients, 1 000 000 de bénéficiaires...

« Chaque être, chaque structure porte en soi la capacité à évoluer, à se dépasser, à créer »

Cet esprit de conquête s'exprime notamment à travers les valeurs vécues au quotidien et partagées tant en interne par les équipes qu'en externe par les clients et les partenaires :

- Le progrès est notre raison d'être
- L'innovation est le moteur de notre développement
- Le pragmatisme est la clé de notre succès
- La transparence est le support de nos engagements
- La responsabilité est au centre de notre organisation

Descriptif du poste

Prospection / Fidélisation :

- Prospecter téléphoniquement sur le fichier – Traiter les appels entrants en appliquant l'argumentaire de vente.
- Développer et gérer le portefeuille en respectant son Plan de Marche.
- Fidéliser la clientèle existante.
- Assurer tout le cycle de vente des produits de la prospection à la conclusion de la vente (devis – bon de commande).
- Traitement des leads inbounds et outbounds.

- Détecter le besoin du client et être force de proposition personnalisée.
- Proposer les offres en cours et développer les ventes additionnelles.
- Rappel perso : veiller au respect de la planification des rappels et à leurs qualifications.

Stratégie commerciale et reporting :

- Appliquer la stratégie commerciale définie par la Direction.
- Contribution à l'enrichissement des données de la base : vérifier et mettre à jour les informations de la base de données. Notifier les informations concurrentielles, de prospection et les opportunités business dans notre CRM.
- Effectuer son reporting en conformité avec les règles mises en place au sein du dispositif.
- Atteindre les objectifs, les métriques productives et qualitatives attendus.

Portefeuille :

- Assurer son développement en réalisant des ventes additionnelles (produits complémentaires, parrainage...).
- Augmenter le taux de pénétration de Best pour l'ensemble de ses clients.
- Veiller à la rentabilité des dossiers signés (taux de remise appliqué, gratuité de prestations et des frais de port, services proposés...) ainsi qu'au taux de rétention en fonction des objectifs définis par la Direction.

Respecter les règles CRM.

Profil recherché

- Compétence commerciale et maîtrise des techniques de vente approuvées
- Bon relationnel, dynamisme, goût du challenge et compétition sont des caractéristiques nécessaires
- Autonomie, capacité à travailler en équipe et prise d'initiative seront un plus !
- Une première expérience en tant que Business Developer est un plus

Avantages :

- Rémunération attractive : un salaire fixe + variable sur objectif
- Chèques cadeaux
- Tickets resto
- Mutuelle Alan
- Accès aux bons plans BEST Avantages (réductions sur billetterie cinéma, spectacles, parcs d'attraction)

Localisation : Nanterre (92), puis Suresnes (92) à partir du 1^{er} Juin 2022