



Le Maguer Consulting

Business Developer

Si vous êtes une personne enthousiaste qui souhaite démarrer sa carrière dans la vente en travaillant au sein d'un projet ambitieux, nous aimerions vous connaître ! En tant que membre de notre entreprise, vous aurez l'opportunité de faire carrière dans une entreprise internationale en croissance continue basée dans le centre ensoleillé de Barcelone (Espagne).

Responsabilités :

- Génération d'opportunités de vente cohérentes pour les représentants commerciaux sur le terrain
- Identification et qualification des prospects et des décideurs dans les entreprises ciblées
- Génération de prospects pour les ventes (qualification des prospects, planification des réunions, suivi des réunions, présentation des produits et solutions)
- Identifier les prospects et gérer les opportunités d'affaires
- Réalisation de campagnes de télémarketing permanentes et/ou spécifiques au segment

Ce que nous offrons

- Opportunité à long terme
- Temps plein (39 h / semaine) - du lundi au vendredi (09h00 - 18h00)
- Formation initiale et continue
- Programme de développement interne
- Réductions pour les employés

Ce que vous nous apportez :

- Anglais courant avec un niveau natif de français
- Bonnes connaissances en informatique
- Très bonne connaissance du télémarketing / vente
- Expérience en émissions d'appels / expérience de vente
- Identification de nouvelles opportunités de vente
- Très bonne auto-organisation
- Ponctuel, fidèle, fiable
- Haute compétence sociale, travail en équipe
- Authenticité et confiance en soi

Envoyez votre CV et LM à jobs@lemaguerconsulting.com

*** Les processus de recrutement et les personnes qui y participent (recruteurs et chefs de projet) ne discrimineront aucune candidature en raison de l'âge, du handicap, de l'appartenance ethnique, de la situation familiale, du sexe, de la nationalité, de l'idéologie, de l'orientation politique, de la race, de la religion et de l'orientation sexuelle ***