



Négociateur(trice) Professionnel(le) / Go-To-Market Senior specialist

Vous avez développé durant votre carrière des talents de conviction et de négociation, nous vous proposons de mettre vos compétences au service du développement commercial de nos clients.

Vous êtes entrepreneur et avez déjà fondé une société (Auto entrepreneur/freelance ou autres formes juridiques) ou envisagez de le faire et vous souhaitez augmenter substantiellement vos revenus.

Pour faire face à la croissance de notre société, nous cherchons à compléter notre équipe de négociateur « Go-To-Market » par la constitution d'une équipe de business development - à temps partiel ou à temps complet. Vous aurez la liberté de gérer votre temps de travail hebdomadaire et d'exercer votre activité en home office et partiellement en présentiel au sein de notre équipe.

Votre mission:

En tant que spécialiste de la mise en application des actions de business development, vous êtes en charge des missions suivantes:

- Réalisation de campagnes de lead generation sur une base quotidienne dans le but d'initier les premiers contacts et d'accompagner votre client tout au long du cycle de vente jusqu'à la clôture des offres, avec des objectifs chiffrés à réaliser chaque semaine
- Utilisation d'outils de marketing (e-mailing, événements, presse, marketing automation, content marketing, salons) dans le but d'augmenter la sensibilisation du prospect au message de vos clients et de l'orienter dans sa prise de décision
- Réalisation de recherches en market intelligence (veille de marché, veille concurrentielle, produits de substitution, etc...) sur une base quotidienne par le biais de la presse, réseaux sociaux et différents outils informatiques mis à votre disposition
- Selon les cas, participation aux actions de « channel management » de vos clients (pricing, promotions, événements, sélection des partenaires)

Ce que nous vous offrons:

- Une formation au processus de négociation et de business development avec l'appui d'outils et méthodologies marketing les plus modernes
- La possibilité d'intégrer une équipe de premier plan où l'esprit entrepreneurial et collaboratif vous permet de contribuer significativement à l'avenir de l'entreprise et façonner votre propre carrière
- Une culture qui valorise le courage et la réussite, vos succès étant reflétés dans votre rémunération mensuelle
- Un cadre de travail prestigieux en contact permanent avec la sphère décisionnelle économique européenne
- [Découvrez ici notre esprit et ce que nous offrons](#)

Votre profil :

- Vous êtes doté(es) d'un sens intrapreneurial et savez coordonner une multiplicité d'interlocuteurs en mode gestion de projet
- Vous avez un talent pour convaincre vos interlocuteurs et les amener à prendre des décisions d'achat
- Vous avez une curiosité généraliste qui vous permet de comprendre une variété de domaines d'affaires et anticiper les tendances
- Vous souhaitez un environnement stimulant qui vous pousse à apprendre toujours plus

Vous avez un diplôme en management niveau Master de Grandes Ecoles de commerce françaises ou d'universités mondiales, idéalement spécialisé en marketing ou conseil. Vous êtes bilingue français-anglais, l'allemand étant un atout. Vous êtes à l'aise avec les outils CRM, la gestion de campagnes de mailing, la gestion de projets, la coordination d'interlocuteurs aux profils décisionnels variés. Vous avez développé une appétence pour le challenge et aimez vous fixer des défis personnels. Enfin, vous êtes un pur team-player et aimez travailler en équipe.

Modalités:

- Pour postuler : <https://lordlouiserecruiterbox.com/jobs/fk0hnek> ou contactez Gilles Lavaure au +33 6 58 08 71 21
- Date de démarrage : immédiat
- Contrat : mandat annuel tacitement reconductible
- Lieu du poste : partiellement en présentiel au sein de Lord Louise et majoritairement en distantiel

Lord Louise est un acteur global de l'accompagnement de la fonction commerciale en BtoB – sous forme de Business Process Outsourcing. Lord Louise met en place des programmes de business développement et Go-To-Market strategy sur mesure, englobant la stratégie, le marketing et les ventes. Nos clients nous confient leur key account management global, leur développement commercial pour accélérer les prises de positions sur des marchés en structuration, le déploiement des filiales régionales ou les premiers pas à l'international.