

BUSINESS DEVELOPPEUR (H/F)

Live Session est une société innovante qui révolutionne les pratiques de communication & de formation à distance & en temps réel !

Nous sommes spécialistes de l'organisation de formation et d'évènements digitaux en vidéo live, notre stratégie d'éditeur est ambitieuse et nos salariés ont du talent !

Nous avons besoin de vous pour réussir notre développement !

Alors, nous aurons plaisir à vous rencontrer, à vous découvrir et, qui sait, nous pourrions décider de faire un bout de chemin ensemble 😊 ?

Votre mission serait ...

... surtout de faire bénéficier les clients de nos innovations en matière de communication & de formation à distance & en temps réel pour leur permettre d'améliorer leur efficacité et aussi pour les aider à relever les défis de demain. Rien que ça !

Ainsi, vous baignerez dans l'univers des nouvelles technologies et des nouveaux usages. Vous porterez auprès des clients des solutions innovantes, conçues et intégrées par les équipes en interne chez Live Session. Vous serez capable de comprendre nos solutions et de les argumenter avec sens auprès des clients !

Votre rôle sera primordial chez nous ! Intégré(e) au sein de l'équipe commerciale, vous bénéficierez d'un panel initial de clients que vous devrez suivre et développer. ET vous aurez à prospecter de nouveaux clients pour élargir ce panel originel.

C'est là que vous allez expérimenter le « **travailler en équipe chez Live Session** » !

D'abord, vous exploiterez les leads qualifiés par votre collègue du marketing, puis vous approcherez les prospects (qui peuvent aussi être des grands comptes, et pas que français) directement par prospection commerciale ou avec l'aide & l'appui de vos collègues commerciaux, puis vous discuterez avec la technique pour être certain de vendre à votre client un projet réalisable, avant de fêter votre succès avec tout le reste de l'équipe ! Enfin, vous serez créatif pour entretenir une relation de confiance et d'innovation avec l'ensemble de vos clients !

Vous êtes toujours là ? Alors, continuons !

Assurer le développement commercial et négocier des affaires et des contrats : telles seront vos missions ! Le sens du relationnel est donc primordial. Toutes les autres compétences que vous aurez en relation avec la culture de la vente de logiciels ou de services associés, ou encore vos affinités avec le monde de la formation vous permettront aussi de vous régaler sur ce job !

Y'a encore un truc qu'il faut qu'on vous dise ...

Live Session est une structure aux multiples possibilités. Et surtout, sa volonté est d'avoir **un impact économique responsable**, sur la conduite de ses activités professionnelles et sur l'impact sociétal que l'entreprise peut avoir localement. Et de nombreuses actions concrètes en découlent en interne, comme en externe.

Nous rejoindre, c'est accepter d'être partie prenante de cet engagement fort.

Pour nous rejoindre ?

Rien de plus simple ! Envoyez-nous vos envies à : e.recrutement@alegria.in

*Poste en CDI basé à Crolles (38), anglais indispensable, Rémunération fixe 32/34 k€ bruts annuels + variable très attractif, nombreux avantages et développement professionnel garanti.
Contactez-nous !*