

## - Offre : Business Developer -

Depuis 2009, iProtego protège et améliore la réputation et la vie privée sur internet des personnes et des entreprises, pionnier du marché Français.

Nous surveillons, nettoions et améliorons l'e-réputation des dirigeants, des VIP et des entreprises et du grand public à travers des services en lignes, mobiles, et une agence d'experts.

Dans le cadre de notre croissance, nous recherchons actuellement un commercial pour assurer le développement d'une clientèle de professionnels (prospection sur un portefeuille dédié, identification des besoins, négociation, signature des contrats).

### **Missions principales :**

Mener la prospection vers des cibles prédéfinies à fort potentiel.

Consolider et développer notre portefeuille clients

De maîtriser le cycle complet d'une vente de l'identification du besoin client jusqu'à la clôture de la négociation

Suivi et relance des prospects

Votre goût du challenge et de la conviction font de vous un interlocuteur de qualité apte à négocier à C-level alors rejoignez-nous !

### **Compétences impératives :**

- 5 ans d'expérience commerciale dans le web
- Anglais courant **indispensable**
- Bonne aisance à l'oral et écrit irréprochable

### **Connaissances appréciés :**

- Maîtrise du CRM et des outils de Reporting
- Skill en baby-foot et mario kart sont un plus

### **Profil recherché :**

- Une vraie culture web : *Vous ne savez pas "juste" l'utiliser*
- Esprit d'équipe et bon relationnel
- Capacité d'adaptation, autonomie et rigueur
- Être force de proposition

### **Avantages**

- L'occasion de travailler dans une start-up en pleine croissance qui ne demande qu'à continuer de grandir
- Un vrai challenge, dans un marché relativement nouveau
- Une ambiance de travail sympathique, dans des locaux situés en plein cœur de Marseille
- CDI, rémunération motivante + tickets restaurants