



<https://buroservicesmadagascar.fr/poste/business-developer-b2b-anglophone/>

## BUSINESS DEVELOPER B2B ANGLOPHONE

### Description

En tant que Business Developer, vous ne vendez pas : vous conseillez. Vous êtes l'interlocuteur privilégié des décideurs anglophones pour les accompagner dans leur transformation.

### Responsabilités

Au cœur de notre stratégie de croissance, vous aurez pour mission de :

- Déployer des campagnes de prospection multicanales (téléphone, e-mailing, LinkedIn) pour pénétrer le marché international.
- Diagnostiquer les enjeux et les problématiques des prospects pour proposer des leviers de croissance adaptés.
- Valoriser les solutions de nos clients via une démarche structurée et centrée sur la création de valeur ajoutée.
- Qualifier les opportunités commerciales et générer des rendez-vous stratégiques pour les équipes commerciales senior.
- Piloter la performance via le CRM et assurer une remontée d'informations précise du terrain.

### Qualifications

Ce qu'il vous faut pour réussir :

- Maîtrise parfaite de l'anglais (bilingue ou courant indispensable).
- Excellentes qualités relationnelles et capacité d'écoute active.
- Tempérament de « chasseur », persévérance et culture du résultat.
- Expérience préalable réussie en développement commercial B2B à l'international.
- Maîtrise des outils digitaux de prospection et des logiciels CRM.

### Organisme employeur

Buroservices Madagascar

### Type de poste

Temps plein

### Durée du contrat

CDI

### Lieu du poste

Antananarivo, 101, Antananarivo, Analamanga, Madagascar

### Date de publication

27 juillet 2026

### Valide jusqu'au

30.09.2026