



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

BUSINESS DEVELOPER B2B

Description

Le Rôle : Pilote de Croissance B2B

Votre mission consiste à dynamiser notre expansion commerciale en devenant le premier point de contact de nos futurs clients. Véritable fer de lance de notre stratégie de conquête, vous détectez les potentiels inexploités, engagez des échanges de haut niveau et convertissez vos prospects en comptes clés stratégiques.

Responsabilités

Les leviers que vous actionnerez pour dynamiser notre expansion :

- Identifier et contacter les décideurs sur LinkedIn, par téléphone et par e-mail.
- Initier des échanges percutants pour sécuriser des opportunités d'affaires qualifiées.
- Piloter les phases de découverte, de soutenance et de closing pour valider les contrats.
- Analyser vos résultats via le CRM pour affiner continuellement votre efficacité commerciale.
- Pérenniser la relation client et activer les leviers de croissance additionnels.

Qualifications

Afin de bâtir des relations de confiance avec nos clients, voici le profil que nous recherchons :

- Une expérience solide de 3 à 5 ans en prospection B2B, avec une spécialisation en prise de rendez-vous stratégiques.
- Une maîtrise pointue de l'art de la négociation et une agilité confirmée sur les outils de gestion commerciale.
- Une culture du résultat, une éloquence naturelle et une capacité à transformer les obstacles en opportunités.
- Diplôme supérieur (Bac+2 à Bac+5) spécialisé en Commerce ou Marketing.

Organisme employeur

Buro Services Madagascar –
Portage salaria

Type de poste

Temps plein

Durée du contrat

CDI

Lieu du poste

Antananarivo, 101, Antananarivo,
Analamanga, Madagascar

Date de publication

22 avril 2026

Valide jusqu'au

21.06.2026