



BUSINESS DEVELOPER INTERNATIONALE / CONSEILLER MOBILITÉ (H / F) AGS FRANCE - PARIS

Avec 4 243 salariés et 140 succursales, dont 117 implantées à l'étranger, le groupe AGS est le leader français dans l'industrie du déménagement et de la relocation.

L'entière satisfaction des clients est l'objectif essentiel qui sous-tend les activités d'AGS. Acteur clé dans la mobilité des dirigeants d'entreprises, des diplomates, des membres d'organisations internationales et du secteur privé, la force d'AGS réside dans sa connaissance approfondie des marchés, du domaine du déménagement, des orientations de ses clients et dans sa disponibilité. AGS, par son dynamisme, offre aux membres de son personnel des perspectives réelles d'évolution de carrière et de croissance au sein de l'entreprise. La prospérité du groupe résulte de son savoir-faire et du professionnalisme de ses employés.

Nous sommes actuellement à la recherche d'un **Business Developer Internationale / Conseiller Mobilité** (H / F) qui sera basé à **Paris, France**. Cette succursale est opérationnelle en France depuis 1974 et emploie actuellement 173 personnes.

DESCRIPTIF DU POSTE :

Après une formation aux services de nos clients, et sous la responsabilité de votre manager, vous développez un portefeuille de clients variés (Grands Comptes, Administrations) liées à la mobilité des clients impatriés / expatriés dans le monde entier.

Votre mission sera :

- Participer à la stratégie commerciale et identifier les axes de prospection
- Cibler, cartographier les comptes, identifier les prospects
- Prospecter et prendre des rendez-vous avec de nouveaux clients sur une cible essentiellement de grands comptes
- Suivre et accompagner vos clients au quotidien dans un rôle de partenaire et d'expert pour bien les conseiller dans leurs nouveaux projets
- Gérer vos appels d'offre dans leur totalité avec le soutien de l'entreprise : identification, cadrage, rédaction, prix, négociation
- S'assurer de la bonne mise en place et du bon déploiement des projets chez vos clients
- Vous participer aux actions commerciales et marketing.

Reconnu(e) pour votre dynamisme et votre aisance téléphonique (clarté et efficacité), vous avez à cœur d'établir une relation de qualité avec vos clients. Organisé(e), adaptable, multitâches, vous avez une parfaite autonomie et savez gérer les priorités. Votre capacité d'initiative ainsi que votre bonne résistance au stress vous permettent d'apporter des réponses concrètes à chaque situation nouvelle et de répondre aux exigences et/ou réclamations de vos clients avec calme et diplomatie.

D'un tempérament curieux et débrouillard, vous savez recueillir, tant en interne qu'en externe, toute l'information nécessaire au bon déroulement de vos missions.

Vous avez le sens du service client et souhaitez travailler dans un environnement dynamique et international, vous aimez la diversité des activités et des échanges dans votre quotidien, nous vous proposons d'évoluer au sein d'une société leader dans son domaine, aux valeurs humaines reconnues.

PROFIL RECHERCHE :

- Formation Bac+2 à Bac +4
- Mobilité géographique : Ile de France – Gennevilliers 92230
- Compétences :
 - Excellente maîtrise des techniques de ventes.
 - Vous êtes totalement à l'aise pour travailler, présenter et rédiger aussi bien en français qu'en anglais
 - Bonne maîtrise des outils informatiques notamment la Pack office : Outlook, Excel, Power Point, Word.
 - Vous êtes pragmatique, orienté/e à la fois résultat et qualité
- Expérience requise : Première expérience réussie en B to B dans les services, idéalement dans la mobilité International avec pour cible les services RH et achats.

Nombre de postes pourvoir : 1

Disponibilité : Dès que possible

Type de contrat : CDI

Rémunération : A négocier (mutuelle + tickets restaurant + commission).

Vous êtes intéressé(e) ? Envoyez-nous dès aujourd'hui votre candidature avec CV, lettre de motivation et date de disponibilité) à l'adresse mail suivante : rh.paris@agsfrance.com ou à l'adresse postale suivante : AGS PARIS 61 rue de la Bongarde 92230 GENNEVILLIERS. Merci de rappeler les références de cette offre lors de l'envoi de votre candidature. Les CV ne doivent comporter ni photo ni mention d'âge.

Conditions Générales de Recrutement

Bien que nous acceptons toutes candidatures, nous ne pouvons correspondre qu'avec les candidats présélectionnés. AGS se réserve le droit à retirer les offres d'emploi, ainsi que le droit de ne pas procéder une affectation, à tout moment et à sa seule discrétion. Les candidatures spontanées des agents de recrutement ne seront pas prises en considération. Le processus de recrutement se déroulera conformément aux politiques du Groupe AGS et peut comporter plusieurs étapes.

En soumettant votre candidature, vous acceptes et consentez au traitement et à l'archivage de vos données personnelles contenues dans votre CC et autres documents de candidature, conformément à la législation applicable aux fins de l'inscription et du recrutement des candidats.

AGS encourage fortement la diversité au sein de ses employés et les candidatures des personnes provenant de tous les secteurs de la société.