

AGS FRANCE - Paris Business Developer (H/F)

AGS est le premier Groupe français de mobilité à l'international.

Nous sommes un acteur incontournable dans la mobilité (locale et internationale) des cadres, des diplomates, des fonctionnaires, des membres d'organisations internationales, ainsi que le secteur privé. Grâce à notre marque AGS Records Management, nous sommes en mesure d'offrir aux entreprises, aux institutions financières et gouvernementales des solutions d'archivage physique et numérique de haute qualité.

Un but essentiel soutient l'action d'AGS : la pleine satisfaction de nos clients. Notre force réside dans notre connaissance du marché, notre discipline, notre orientation client et notre disponibilité.

AGS est un Groupe dynamique qui offre à ses collaborateurs de réelles perspectives d'évolution de carrière au sein de l'entreprise. Notre richesse résulte du savoir-faire et du professionnalisme de nos collaborateurs.

Nous sommes actuellement à la recherche d'un **Business Developer** (H / F) qui sera basé à **Gennevilliers, France**.

DESSCRIPTIF DU POSTE :

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

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'offres 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 de vos clients
- 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 aux 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
- 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 : Expérience réussie en B to B dans les services à 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 : 36 000 € à 42 000 € /12 (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 apprécions chaque demande d'emploi, seuls les candidats présélectionnés seront contactés. Si vous n'avez pas reçu une réponse de notre part dans un délai de 4 semaines suivant votre demande, veuillez considérer que votre candidature n'a pas été retenue. AGS se réserve le droit de retirer une offre d'emploi et de modifier ses besoins en recrutement à sa discrétion et à tout moment. Les demandes non sollicitées soumises par une agence de recrutement ne seront pas prises en considération. La méthode de recrutement sera en conformité avec les procédés d'AGS et pourra impliquer plusieurs étapes.

En faisant une demande d'emploi, vous consentez au traitement, à l'utilisation et à la conservation de vos informations personnelles contenues dans votre CV (ainsi que des autres documents inclus dans la demande) en accord avec les lois concernant l'enregistrement et le recrutement de candidats.

Nous accueillons des candidatures de toute origine afin de promouvoir la diversité dans le groupe.