Déménagements Internationaux
Records Management
Relocation

You deserve the best

BUSINESS DEVELOPER (H/F)

AGS Lorraine-Luxembourg

Le but essentiel qui soutient l'action d'AGS : La pleine satisfaction de nos clients

AGS est aujourd'hui le premier Groupe de déménagement français présent à l'international.
Acteur incontournable dans les services d'aide à la mobilité locale et internationale dans tous secteurs (privé, diplomates, fonctionnaires, …), notre force réside dans notre parfaite connaissance du marché, notre orientation client, notre disponibilité et notre engouement pour la logistique internationale.

Le Groupe AGS a complété ces dernières années son panel de services offerts et nous proposons désormais des solutions d'archivages, tant physiques que numériques, de haute qualité.

Toutes ces activités ouvrent de nouvelles perspectives et un marché à développer pour un avenir prometteur.

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.

Aujourd'hui, nous recherchons plus particulièrement à trouver un(e)
BUSINESS DEVELOPER (H/F) au sein de notre filiale de Lorraine/Luxembourg.

DESCRIPTIF DU POSTE

Votre mission sera de :

- 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
- Réaliser des visites techniques dans le cadre de l'établissement des offres commerciales
- Procéder aux relances et suiv
- Gérer vos appels d'offres dar ’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.

Apply for this position

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.

- 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.

PROFIL RECHERCHÉ

- Formation Bac+2 à Bac +4
- Mobilité géographique : Lorraine - Luxembourg
- Anglais professionnel oral et écrit exigé (bilingue de préférence)

Nombre de postes pourvoir : 1 CDI
Disponibilité : Dès que possible
Déplacements quotidiens sur 4 départements + Le Luxembourg

L'OFFRE

Un CDI vous sera proposé avec un salaire annuel de 44 000€ à 55 000€ commissions comprises.
Véhicule de service, carte carburant, ordinateur et téléphone.

Vous êtes intéressé(e) ? Envoyez-nous dès aujourd'hui votre candidature avec CV et date de disponibilité à l'adresse mail suivante : **direction-lorraine@agsfrance.com**.
Merci de rappeler les références de cette offre lors de l'envoi de votre candidature.

Conditions Générales de Recrutement

Quoique nous apprécions toutes les candidatures, nous ne pouvons que contacter les candidats/es présélectionnés/es. Si vous n'avez pas reçu les réactions dans les 4 semaines, merci de considérer que votre candidature n'a pas été retenue.

Le Groupe se réserve le droit de retirer tous les postes annoncés à tout moment à sa discrétion. Le processus de recrutement aura lieu en conformité avec les politiques et procédures du Groupe AS et peut impliquer plusieurs étapes.

En soumettant votre demande d'emploi, vous consentez expressément au traitement, l'administration et l'archivage de vos données personnelles contenues dans votre CV et les autres documents conformément à la législation prévue (qui peut être amendée) pour les fins de l'enregistrement et le recrutement des candidats.

Le Groupe encourage fortement la diversité de nos effectifs et les candidatures de tous les secteurs de la société sont invitées.