

# RESPONSABLE BUSINESS DEVELOPMENT

PÔLE COMMERCIAL



## MISSIONS

### Missions principales :

En tant que Responsable Business Development tu fais le lien entre le Bureau et les Business Developers.

Il y a deux Responsables Commerciaux qui gèrent chacun une Business Unit (Business Developer et Suivi de Projets). Tes actions, combinées à celles du Responsable Suivi de Projets, doivent assurer la pérennité et l'efficacité de la stratégie commerciale de TSMC. De la prospection à la signature, vous interviendrez en binôme pour épauler votre équipe.

### Positionnement dans la structure :

Tu fais partie du pôle Commercial et plus particulièrement de la business unit dont tu t'occupes. Tu es aussi membre du Conseil d'Administration.

### Savoir-être :

- Organisé(e) et disponible,
- Capacités d'adaptation et d'écoute,
- Leader / Fédérateur.

### Savoir-faire :

- Notions en gestion d'équipe,
- Notions en négociation et prospection,
- Intérêt pour la stratégie commerciale.

### Missions annuelles

- Recrutement et formation des Business Developers,
- Élaboration et mise en œuvre de la stratégie commerciale.

### Missions mensuelles

- Remplir les indicateurs de performances commerciales,
- Préparation et animation des réunions commerciales.

### Missions régulières

- Prospection physique et téléphonique,
- Management de l'équipe commerciale et plus particulièrement de la Business Unit attitrée,
- Vérification de l'atteinte des objectifs par les Business Developers,
- Suivi des contacts clients,
- Communication entre les membres du Bureau et les Business Developers.



[recrutement@tsm-consulting.fr](mailto:recrutement@tsm-consulting.fr)