



BRANDING . CREATION . LOVE . BUSINESS

Business Developer

Fiche de poste

C'est en janvier 2007, en pleine révolution des médias que l'**AGENCE MUZZLE** voit le jour. Dès le départ, un discours et une véritable ambition avant-gardiste : proposer à toutes les marques un format de structure 100% CROSSMEDIA. Dix ans plus tard, la révolution numérique et technologique s'amplifie et s'accélère. Le consommateur est en avance sur les marques qui désormais doivent réussir leur transformation digitale et recréer de la valeur. L'agence Muzzle accompagne, dans leurs quotidiens, ces entreprises à la construction de leurs réussites.

Aujourd'hui, MuzzLe entame une réelle redéfinition de son offre pour relever les nouveaux défis que nous impose ce monde digitalisé.

C'est dans cette nouvelle démarche, cette volonté de se repenser, que nous sommes à la recherche d'un *business developer* capable d'intégrer la "vision MuzzLe" et de la diffuser.

NOS MÉTIERS : Veille & Innovation • Audit et conseil • Data Performance • Workshop & Formation • Stratégie de marque • Digital & Mobile

MUZZLE RECHERCHE SON / SA RESPONSABLE NEW BUSINESS (H/F)

Au sein du pôle développement, directement rattaché(e) à la Direction Générale, vous êtes en charge du développement du chiffre d'affaires de l'agence et de la propagation de la vision et du message de MuzzLe.

Vous venez organiser et structurer le développement commercial de l'agence par la prospection de nouveaux clients.

Vous concluez votre prospection en assurant la pérennité des clients par la qualité de vos prestations.

Vous avez acquis la certitude que votre réussite et votre épanouissement personnel s'inscrit dans une fonction commerciale, vous aurez pour responsabilités :

- Établir un plan de prospection actif ;
- Identifier les cibles et décrocher des rendez-vous clients pour présenter les compétences et savoir-faire de notre agence ;
- Effectuer des rendez-vous clients et conseils avant-vente ;
- Gérer, optimiser et fidéliser un portefeuille d'activité.

PROFIL RECHERCHÉ

Vous bénéficiez d'un fort pouvoir de conviction et aimez avant tout votre rôle de « Fédérateur ». Vous avez l'envie de participer à l'accélération d'une structure à grand potentiel et vous n'avez pas peur de miser sur le long terme. Vous êtes animé(e) d'une vraie culture du résultat, d'un esprit d'initiative et avez une parfaite connaissance du bassin Rhône-Alpes / Suisse Romande. Vous avez déjà une ou plusieurs expérience(s) réussie(s) dans le domaine du développement commercial. Votre carnet d'adresses sera un plus.

Poste en CDD, à pourvoir début Janvier 2017.

Langues : Anglais d'affaire

Rémunération : Selon profil, fixe + commissions

Adresse : 2 rue Antoine Berthod - 74960 MEYTHET

POSTULER : job@muzzleagency.com

www.muzzleagency.com

MUZZLE AGENCY - 2, rue Antoine Berthod - 74960 MEYHET - 04.50.66.94.18