



REVOLVR

recherche un nouveau profil
business pour accompagner
ses fortes ambitions.

MISSIONS:

- Participer à la définition et mettre en place le plan de conquête commercial
- Prospecter et créer la visibilité de l'agence auprès des directeurs.rices de communication
- Générer des RDVs et les mener accompagné d'un membre de l'agence
- Détecter les AO et préparer la réponse avec le pôle Projet

POSTE BASÉ À PARIS 9
REMUNÉRATION SELON
PROFIL

CONTACT@REVOLVR.FR
WWW.REVOLVR.FR

PROFIL:

- Vous justifiez d'une première expérience sur un poste de Business Developer en BtoB dans le secteur de la communication 360 (influence, expériences, rp, brand content)
- Vous êtes à l'aise avec les réseaux sociaux
- Vous bénéficiez d'un solide réseau
- Vous adorez prospecter, convaincre, négocier et remporter des challenges
- Vous êtes agile et créatif.ve dans votre approche
- Vous êtes autonome, capable de définir vos objectifs quotidiens
- Vous avez envie de développer et faire rayonner une agence à fort potentiel

CDI

PARIS 9

contact@revolvr.fr

