

métier Business Developer

Le Business Developer est une des forces d'ORSYS.
Il est le garant de la relation entre l'entreprise et le client.
Il est celui qui est à l'écoute des besoins
et centralise les demandes des entreprises.

Au quotidien, qu'est-ce qui te passionne dans ton métier ?

« Tout l'intérêt de mon travail réside dans le relationnel.
La curiosité que nécessite la relation client, le travail de recherche
mais aussi la complicité qu'implique l'activité en binôme avec
l'ingénieur d'affaires. L'un sans l'autre, les missions ne peuvent pas
aboutir. Cette dynamique me permet d'être motivée et
de monter rapidement en compétences pour évoluer
vers un échelon supérieur. »



ÉTUDES ET FORMATIONS

minimum **Bac +5** ou
Bac +3 avec **3 ans d'expérience de vente**

PROFIL

QUALITÉS

- Organisé
- Réactif
- Goût du challenge
- Bon relationnel
- Dynamique
- Persuasif

COMPÉTENCES

- Adaptabilité
- Approche stratégique
- Orateur convaincant
- Esprit d'analyse
- Méthodique

UN MÉTIER Tourné VERS LA RELATION CLIENT

Développement de la relation client

Être à l'écoute du client



Cerner les besoins du client



Travail de recherche
sur le fonctionnement de l'entreprise



Construction d'une vraie relation
de confiance et de qualité



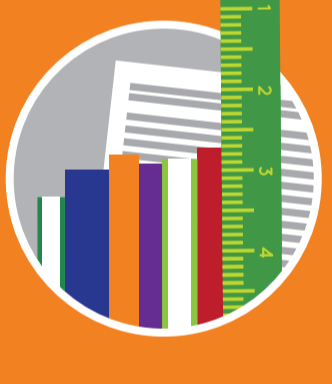
AXES ET MISSIONS



Gestion
d'un portefeuille



Étude et
analyse
des besoins



Organisation
de sessions
de formations
sur-mesure



Suivi client

Processus de mise en place d'une formation sur-mesure



Prise de connaissance
du dossier
via l'entreprise



Construction d'un
cahier des charges
et d'un plan
en fonction
des besoins



Choix d'un intervenant
par le Directeur Général
et l'ingénieur
pédagogique



Planification
de la formation
après validation
par le client



Établissement
d'une proposition
commerciale



Validation du
programme
par les ingénieurs
pédagogiques



Préparation
d'un programme
sur mesure par
l'intervenant

ORSYS ACADEMIE

La valeur ajoutée d'ORSYS :
un cycle de formation interne au métier de commercial



3 semaines sur 2 mois



1 coach spécialisé en techniques de vente



Temps pour pratiquer et analyser ses propres besoins entre les sessions de formation



Formations :

- ✓ CRM
- ✓ Techniques de vente
- ✓ Outils d'efficacité professionnelle
- ✓ Catalogue/Offre ORSYS
- ✓ Webinars métiers
- ✓ Recherche et organigramme des entreprises
- ✓ Coaching



Accompagnement sur le terrain :

- ✓ Points bimensuels, revues de compte
- ✓ Coach
- ✓ Mutualisation des bonnes pratiques



Un passeport de compétences :

5 blocs, 32 compétences, 4 niveaux

- ✓ Suivi de l'évolution du poste vers Ingénieur d'affaires
- ✓ Suivi de l'évolution des compétences