

# 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 ACADÉMIE

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