

mister bilingue

MisterBilingue est la première plateforme de recrutement dédiée aux profils bilingues et multilingues en France.

Notre mission est de mettre en relation ces profils avec les meilleures entreprises françaises.

Nous accompagnons des groupes tels que Hermès, Veepee, Blablacar, Sephora, BackMarket entre autres pour leurs recrutements multilingues.

-

Lancée en 2016, notre jeune start-up en plein développement (+200 clients / +35 000 candidats inscrits) recherche un talent commercial pour accompagner sa croissance :

Business developer - Commercial B2B H/F

Contrat : Alternance

Votre objectif :

Participer activement au développement commercial de l'entreprise en vendant nos prestations de recrutement aux entreprises (publication d'annonces ou missions de recrutement) et en accompagnant de A à Z nos clients dans leur recrutement de profils multilingues.

Vos interlocuteurs principaux seront les DRH, Responsables de recrutement, chargés de recrutement.

Vos missions :

En collaboration avec le manager commercial et le business developer junior, vous serez en charge des missions suivantes :

- Générer de nouveaux leads et cibler de nouveaux prospects
- Prospecter les entreprises par téléphone, mail ou via LinkedIn
- Décrocher et réaliser des RDV commerciaux avec les prospects
- Commercialiser nos prestations de recrutement aux entreprises
- Effectuer un suivi commercial (points réguliers, relances)
- Effectuer un suivi des missions de recrutement décrochées (intermédiaire entre le client et notre pôle recrutement sur l'avancée du recrutement confié)
- Fidéliser et développer les clients actuels
- Participer à l'amélioration du processus de vente

Votre profil :

Actuellement en Master, de préférence commerciale, vous disposez idéalement d'une première expérience significative en tant que commercial (stage, alternance) et vous réunissez les atouts suivants : tempérament commercial, méthodique, rigoureux, ambitieux, persévérant, avec un sens développé du service client. Orienté(e) résultats, vous aimez relever des challenges et atteindre vos objectifs.

Ambitieux, vous souhaitez avoir un impact direct sur la croissance de l'entreprise.

Un intérêt pour le secteur du recrutement est un plus !

Enfin, votre sens de l'adaptation et votre force de proposition vous permettent de vous intégrer rapidement au sein d'une startup.

Conditions :

Contrat : Apprentissage ou Professionnalisation

Salaire : Rémunération située entre 1 400 € et 2 000 € (fixe + variable dé plafonné)

Participation au titre de transport et à la mutuelle.

Mise à disposition d'un macbook pro et d'un téléphone pro.

Formation : Une formation aux techniques de vente, ainsi qu'un accompagnement professionnel vous seront prodigués.

Teambuildings et événements d'équipe chaque mois

Localisation : 75011 Paris - Bureaux en coworking avec d'autres startups

Perspective d'évolution : Embauche en CDI à l'issue du contrat

Les différentes étapes du processus :

1. Entretien avec notre chargée de recrutement
2. Mise en situation
3. Entretien avec le CEO

Durée totale du processus de recrutement : 7-10 jours maximum

Nous attendons votre candidature avec impatience !

Pour envoyer votre candidature : margaux.benaim@misterbilingue.com