



Chargé.e de développement commercial BtoB / Business developer (H/F)

CDI • Montpellier, Lille, Reims, Rouen

— A propos

Buldi, c'est la startup présentée comme le Meetic© de la construction !

Alors, comment ça marche ? Buldi permet à un particulier qui a un projet maison (construction ou extension) de créer sa maison / son extension idéale à l'aide d'un configurateur en ligne !

Les algorithmes de matching de Buldi se chargent ensuite de sélectionner les meilleurs professionnels du réseau pour réaliser ce projet ! En quelques jours, le particulier reçoit, gratuitement, des propositions personnalisées depuis son canapé !

Pour nous, Buldi c'est une superbe aventure humaine, une start-up en plein développement, en quête d'un.e Business developer BtoB d'exception ! Et si c'était toi ?

— Le poste

Dans le cadre de notre développement commercial, nous recherchons un.e Business developer aguerri.e qui gèrera l'intégralité du cycle commercial sur sa zone. Une zone qui lui sera dédiée !

Ta mission ?

Développer le portefeuille de professionnels Buldi sur ta zone (acteurs de la construction individuelle) ainsi que les partenariats amont/aval.

Et concrètement ?

- Tu commenceras par une formation de 8 jours au siège de Buldi à Vannes (au bord de la mer !) [#laplusbellebaiedumonde](#)
- Tu intégreras la Team Buldi et tu seras formé.e sur le cycle et la stratégie de vente
- Tu participeras à la définition de la stratégie commerciale de Buldi et tu seras en charge de la déployer sur ta zone
- Tu identifieras les futurs partenaires de Buldi sur ta zone [#targeting](#)
- A toi ensuite de trouver les portes d'entrées et d'organiser des rendez-vous physiques ou à distance
- La négociation des contrats avec les clients jusqu'à la signature, elle est pour toi !
- Tu suivras et accompagneras ton portefeuille de clients [#proximité](#)
- Tu seras force de proposition pour améliorer la présence de Buldi sur ta zone
- Tu seras l'ambassadeur.ice de Buldi sur ta zone et tu représenteras la Team lors des événements
- Plus la croissance de la zone sera rapide, plus vite tu pourras manager (si tu le souhaites !)
- Tu seras en lien direct avec la direction et tu participeras au point de reporting business hebdo
- Tu auras la possibilité de travailler en home office et/ou de disposer d'un bureau en pépinière d'entreprise



— Profil recherché

Tu es un.e commercial.e aguerri.e et tu souhaites prendre des responsabilités dans une start-up en pleine croissance.

Tu as déjà une expérience dans le monde de la construction au sens large (commercial.e en maison individuelle, matériaux, bureau d'études...) qui te permet d'avoir une bonne connaissance du tissu professionnel sur ta zone.

Tu es dynamique, autonome et tu aimes dépasser les objectifs.

Tu es à l'aise avec les outils digitaux.

Tu aimes le relationnel commercial, prendre ton téléphone, appeler des prospects et discuter avec tes clients.

Tu es un.e fin.e négociateur.rice.

Tu as envie de t'impliquer à fond dans cette aventure, de faire grandir Buldi et tu as toutes les qualités pour réussir ce challenge.

Alors ON t'attend !



— Informations complémentaires

- Type de contrat : CDI
- Début : 4^{ème} trimestre 2021
- Localisation : Montpellier, Lille, Reims, Rouen
- Niveau d'études souhaité : Bac +2 à Bac +5
- Expérience souhaitée > 2 ans
- Permis B obligatoire
- Salaire et package : 30K€ fixe + 10K€ variable déplafonné, véhicule de fonction, ordinateur portable, téléphone, mutuelle, tickets restaurant
- Premier(s) entretien(s) réalisable(s) à distance

Pour postuler, envoie-nous ton CV et ta lettre de motivation à recrutement@buldi.fr

www.buldi.fr

