

# Offre d'emploi Business Developer (H/F)

Nous recherchons un(e) **Business Developer** dynamique et motivé(e) pour rejoindre notre équipe et contribuer au développement commercial de **MoonSee**. Ce poste est une opportunité unique d'évoluer dans une startup innovante et d'avoir un impact direct sur sa croissance.

## Vos missions principales

### Développement commercial

- Identifier et prospector de nouveaux clients BtoB (DRH, RRH, Responsables RSE, QVT...)
- Construire et exécuter une stratégie de prospection efficace (cold emailing, appels, LinkedIn...)
- Assurer la gestion du pipeline commercial et le suivi des opportunités

### Négociation & Closing

- Présenter notre solution et adapter l'offre aux besoins des entreprises
- Mener des rendez-vous et négociations avec les décideurs
- Transformer les prospects en clients et assurer leur onboarding

### Stratégie & Growth

- Participer à la définition des objectifs de croissance et des actions commerciales
- Collaborer avec les équipes marketing pour optimiser la génération de leads
  - Assurer une veille concurrentielle et identifier de nouvelles opportunités de marché

## Profil recherché

- **Formation Bac+4/5** en école de commerce, entrepreneuriat ou équivalent
- Une **expérience en business development ou vente BtoB** est un plus
- Excellentes capacités de **communication et de négociation**

- Proactivité, autonomie et **fort esprit entrepreneurial**
- Aisance avec les outils CRM et les techniques de prospection digitale

## **Conditions du poste**

- **Lieu** : Lyon 2
- **Disponibilité** : Asap

**Rémunération** : Selon expérience + variable attractif

## **Comment postuler ?**

Envoyez votre CV, lettre de motivation à l'adresse suivante : [contact@moonsee.fr] en précisant dans l'objet "Candidature poste Business Developer".