



Offre d'emploi

Responsable Développement Commercial (H/F)

CDI • Paris / Saint-Mandé • Télétravail

Profil • Business Developer / Sales Manager Type de contrat • Embauche CDI

A propos de BluTech

blutech.fr

Chez BluTech, notre ambition est claire : **"Devenir une entreprise reconnue pour notre expertise technologique alliant qualité et innovation."**

Nous accompagnons nos clients avec des solutions technologiques sur mesure, portées par nos consultants engagés et proactifs.

Guidés par nos valeurs de **pragmatisme, bienveillance, curiosité, et engagement**, nous avons construit une culture d'entreprise humaine et tournée vers l'innovation.

Nous lançons **Cap NouBlu**, notre plan de croissance sur 3 ans : construction d'une équipe commerciale et opérationnelle, refonte de nos offres, prospection massive, développement d'un portefeuille clients et renforcement de la marque.

Dans ce cadre, nous recherchons un **Responsable Développement Commercial (H/F)** prêt à passer à l'action et à jouer un rôle clé dans notre expansion.

Votre mission principale

Développer **un nouveau portefeuille clients** et générer du chiffre d'affaires.

Concrètement, vous serez responsable de :

- ♦ **Prospection (chasse)** – (≈ 70 % du poste)
 - Identifier, cibler et contacter des entreprises B2B
 - Organiser et mener des RDV qualifiés
 - Transformer les opportunités en missions signées
- ♦ **Cycle de vente complet**
 - Démontrer la valeur de nos offres auprès de prospects PME et grands comptes
 - Établir des propositions et négocier jusqu'au closing
 - Piloter un cycle long (3+ mois)
- ♦ **Sourcing & placement de talents** (≈ 30 % du poste)
 - Identifier les meilleurs consultants (salariés ou freelances)
 - Contribuer aux embauches grâce à la cooptation, au sourcing LinkedIn et la gestion de candidatures spontanées

♦ Développement & fidélisation

- Suivi des missions signées
- Détection d'opportunités additionnelles
- Contribution à un pipeline solide et prévisible

♦ Contribution à la construction de BluTech

- Collaboration directe avec le CEO
- Participation aux orientations commerciales
- Appui au recrutement de futurs talents

Le profil que nous recherchons

Compétences techniques

- **3–5 ans d'expérience commerciale B2B**
- Idéalement dans l'IT, en ESN ou conseil digital
- **Maîtrise des techniques de vente** : prospection téléphonique, social selling, pitch, discovery, objection, closing
- Utilisation régulière d'un **CRM**
- Connaissance du **cycle long** et de la **vente complexe**
- Négociation & closing

Soft skills essentielles

- Aisance relationnelle & écoute active
- Goût de la chasse et de la performance
- Résilience face au refus & persévérance
- Autonomie + sens de l'organisation
- Orienté résultats
- Capacité à embarquer de nouveaux clients et consultants

Pourquoi BluTech ?

- ✓ Structure agile où **votre impact est immédiat**
- ✓ Rôle 70% commercial / 30% recrutement
- ✓ Participation active à un plan de croissance ambitieux
- ✓ Des clients à conquérir, une offre à valoriser et une histoire à écrire

Rémunération & avantages

Package : **40–45 k€ fixe brut annuel sur 12 mois + variable déplafonné (en fonction du profil)**

- Variable basé sur la **marge générée**
 - **10% sur les nouvelles missions (6 premiers mois)**
 - **2% ensuite**
- **Bonus additionnels (signature / accélération / recrutement)**

Avantages :

- Téléphone & PC professionnel
- **Télétravail 3/5** (2 jours requis sur site)
- Primes & challenges commerciaux
- BSPCE attractif, intéressement au résultat, épargne entreprise, 50% transport, tickets Swile, mutuelle, CE...

Prêt à accélérer la croissance de BluTech ?

Envoyez votre candidature (CV + quelques lignes sur vos succès commerciaux récents) à annelise@blutech.fr

