



Rejoignez nos équipes et devenez « Manager Développement Commercial »

Qui sommes-nous ?

Human & Work Project est un groupe de Conseil en Management spécialisé sur **l'Humain au travail**.

Nous fédérons des cabinets experts de la transformation du travail et de sujets comme la santé au travail, l'évolution professionnelle, l'éthique et l'égalité au travail.

Nos marques [Stimulus](#) (santé psychologique au travail), [Nexmove](#) (trajectoires professionnelle) et [Equilibres](#) (égalité au travail) sont reconnues comme les acteurs de référence dans leur métier.

Pour accompagner la croissance de Stimulus, cabinet de conseil expert en santé psychologique au travail, nous souhaitons recruter un.e « **Manager Développement Commercial** ».

Votre mission :

Rattaché à la Direction du Développement, vous aurez pour enjeu principal de développer un portefeuille client en vous adressant principalement à des Directions Générales, Directions des Ressources Humaines, Directions des Affaires Sociales, Directions de la Formation en attente d'un haut niveau de conseil. Votre succès réside dans votre capacité à conjuguer 2 missions clés :

1. Proposer des solutions auprès de prospects et/ou clients existants :

- Qualifier les demandes entrantes des entreprises,
- Proposer et formaliser des propositions adaptées avec les équipes conseil,
- Soutenir des offres commerciales avec les équipes conseil, élaborer les contrats et conduire les négociations tarifaires,
- Identifier l'évolution des besoins auprès des clients,
- Fidéliser un portefeuille client : garantir et développer la qualité de l'expérience client pour générer de la recommandation et étendre notre réseau d'interlocuteurs

2. Assurer la recherche et le développement de nouveaux clients :

- Cibler les entreprises à prospecter et identifier les contacts clés,
- Contribuer, avec les équipes conseil, à l'efficacité de la stratégie et des actions commerciales menées,
- Être force de proposition sur de nouveaux axes de développement,
- Contribuer à la veille commerciale et concurrentielle : évolution des secteurs, actualité clients, media, réseaux sociaux...

Vos atouts :

- Vous êtes titulaire d'un diplôme de niveau minimum Bac + 5,
- Vous justifiez d'au moins d'une expérience réussie de 3 années dans la vente de prestations intellectuelles ou en cabinet de conseil,
- Vous savez travailler avec des équipes pluridisciplinaires,
- Vous êtes doté-e d'excellentes qualités de communication et d'écoute, et faites preuve d'autonomie, de capacité d'initiative, de rigueur et d'un fort sens de l'organisation,
- Votre anglais est courant,
- Vous êtes reconnu-e pour votre tempérament commercial ainsi que votre esprit de conquête, votre envie de réussir et vous portez un grand intérêt aux Ressources Humaines et au bien-être au travail.

Poste CDI et à temps plein, basé à Paris 9^{ème}.

Des déplacements réguliers sur tout le territoire français sont à prévoir.

Pour nous rejoindre, il suffit d'adresser votre curriculum vitae et votre lettre de motivation à l'attention de notre DRH, Juliette Cerdan-Guyon, à l'adresse bienvenue@stimulus-conseil.com