



## BUSINESS DEVELOPER B2B (H/F) : Job Description

### Qui sommes-nous ?

Tull-IT se présente comme intégrateur informatique pour le secteur de la Santé.

Fort d'une expertise de 10 ans, Tull-IT connaît particulièrement bien les exigences et enjeux du secteur, et accompagne les Établissements dans tous leurs projets de transformation digitale.

Tull-IT souhaite capitaliser sur cette expertise « Santé » et proposer à l'avenir ses services aux PME de Bruxelles et de Wallonie.

### Nos domaines d'expertise :

- ✓ Infogérance : Externalisation en tout ou en partie du service IT
  - Azure AD
  - Licencing O365
  - RMM – Remote Monitoring Management
  - EDR – Endpoint Detection & Response
  - MDM – Mobile Device Management
- ✓ Wifi & Internet Très Haut Débit
- ✓ Infrastructure & Réseaux
- ✓ Digital Workplace
- ✓ Téléphonie
- ✓ Digital Signage

### Besoin

Pour continuer notre développement sur nos secteurs d'activité historiques, nous recherchons 1 Business Developer (H/F).

Rattaché(e) à la Direction, vous prenez en charge le développement commercial de votre région. Le Business Developer (H/F) prospecte et suit les clients sur son secteur géographique afin de réaliser les objectifs commerciaux fixés par la Direction. Il ou elle contribue à la progression des ventes et au développement de la Société.

### Reporting Line

Direction



## Missions & Activités

1. Définition et identification des cibles commerciales :
  - Définir en lien avec la Direction les cibles / comptes-clients à développer commercialement ;
  - Assurer une veille concurrentielle, identifier les forces et faiblesses de l'entreprise ;
  - Identifier les clients potentiels et l'élaboration de la stratégie business ;
  - Participer à la définition du plan d'action commercial, des objectifs, des moyens (prospection multicanal, visites terrain, documentation et veille commerciale) ;
  
2. Prospection commerciale :
  - Identifier les cibles à potentiel et les circuits de décision au sein des entreprises ciblées ;
  - Prospecter et conquérir de nouveaux clients (chasse) par des visites sur le terrain et/ou à distance ;
  - Adapter l'offre commerciale aux besoins exprimés par les prospects ;
  - Négocier avec les clients ;
  - Elaborer les propositions commerciales, des solutions de financement ;
  
3. Développement et suivi commercial :
  - Assurer le suivi des clients pour les fidéliser par des visites sur le terrain et/ou à distance ;
  - Répondre à leurs demandes, rédiger l'offre commerciale, négocier ses termes ;
  - Faire signer les bons de commande et les contrats de vente ;
  - Veiller au respect des clauses contractuelles et à la satisfaction des clients ;
  
4. Gestion de la relation client et Reporting :
  - Renseigner en permanence le fichier clients (cf CRM) ;
  - Assurer une veille commerciale (produits/solutions, tendances, concurrence) ;
  - Analyser le marché concurrentiel, exploiter les statistiques commerciales ;
  - Réaliser un reporting régulier de vos activités hebdomadaires et mensuelles auprès de la Direction, notamment suivre les indicateurs et les statistiques sur les clients / prospects ;





## Profil Recherché

- 3 à 5 ans d'expérience professionnelle dans le secteur IT
- Base de contacts existantes sur Bruxelles et en Wallonie
- Vous êtes commercial dans l'âme
- Vous avez une affinité pour la technologie
- Vous êtes capables de capter les besoins, sans parler de technique
- Connaissance des projets en cours / à venir
- Connaissance des techniques de vente ;
- Connaissance des techniques de négociation ;
- Esprit d'analyse ;
- Sens de la communication ;
- Dynamique et autonome ;
- Esprit d'initiative ;
- Esprit d'équipe ;
- Permis B ;

## Contrat

- Tull-IT propose un contrat à temps plein à durée indéterminée.
- Salaire : fixe + variable
- Variable : commissions liées aux objectifs fixés préalablement (CA total, ouverture de nouveaux clients...)
- Avantages extra-légaux : véhicule de société, carte essence, GSM / abonnement, laptop, DKV

## Pourquoi rejoindre Tull-IT ?

Tull-IT, c'est l'histoire de passionnés d'informatique, arrivés dans le secteur des soins un peu par hasard, et qui ont réalisé ce que les mots « au service de » signifient.

Permettre à un Établissement ou une Résidence d'améliorer la prise en charge de ses Patients / Résidents nécessite du temps et des moyens humains.

Et c'est là que la technologie prend tout son sens : quand elle se rend au service de l'Humain !

Nous vous proposons de venir découvrir notre univers et d'intégrer notre équipe de collaborateurs passionnés et qualifiés. En nous rejoignant, vous pourrez accompagner la croissance de notre entreprise, mais surtout vous épanouir au service de l'Humain.

Let's grow together !

