



ORIENTATION
PROFESSIONNELLE

BUSINESS DEVELOPER

PROPOSÉE PAR

Shaé Pinot

A DESTINATION

1STMG1

LE METIER

Les principales taches du metier de business developer sont :

- de détecter de nouvelles opportunités sur le marché pour augmenter les ventes donc le chiffre d'affaires de l'entreprise en réalisant de la prospection de clients
- il analyse les problématiques de ses cibles commerciales et les attires pour crée une valeur commerciales sur le long terme
- il doit prendre des rendez-vous avec les prospects pour que par la suite il finalise peut etre un contrat de vente
- rester a l'écoute d'autres opportunités de croissance est l'une des taches les plus importantes

le profil de business developer

un business developer doit toujours avoir un esprit de conquête, aimer la compétition mais surtout ne pas avoir peur d'être le meilleur stratège il doit savoir être a l'écoute, être en contact avec les monde et ses clients et très important dans ce métier savoir anticiper chaque opportunité, chaque nouveau concurrent

les diplômes requis

pour devenir business developer il est conseiller de suivre un parcours universitaire ou alors en école de commerce jusqu'à atteindre un master (bac +5)

rémunération

un jeune business developer gagnera 2900 par mois et atteindra avec l'ancienneté jusqu'à 4800 sans compter les primes même si tout dépend de la startup, par ans il pourrait gagner entre 50 et 90K € bruts annuels