

Offre d'emploi

# Business Developer B2B Confirmé (H/F)

## Qui sommes-nous ?

Nexora Outsourcing est un cabinet d'externalisation basé en Côte d'Ivoire, ouvert à l'international. Nous ne sommes pas un simple prestataire : nous agissons comme un partenaire stratégique, véritable bras droit des dirigeants. Nos expertises couvrent le Marketing, la Communication, le Développement Commercial, les Centres d'appels & la Relation Client, ainsi que le Management des Organisations.

Notre mission est claire : offrir aux entreprises et institutions un accès simplifié à une expertise de haut niveau, à coûts maîtrisés, afin qu'elles puissent se concentrer sur leur cœur de métier tout en accélérant leur croissance.

Dans le cadre de notre expansion, nous recrutons 2 Business Developers B2B confirmés (H/F), capables de détecter, négocier et conclure des partenariats stratégiques avec des entreprises et institutions publiques.

## Missions principales

- Développer un portefeuille clients B2B en identifiant et prospectant de nouveaux comptes en Afrique et à l'international.
- Construire et entretenir des relations solides avec des clients stratégiques.
- Définir et exécuter une stratégie commerciale ambitieuse en lien direct avec la direction.
- Élaborer et présenter des offres sur mesure, en collaboration avec nos experts métiers.
- Négocier et conclure des contrats à forte valeur ajoutée.
- Dépasser les objectifs fixés (CA, acquisition de clients, taux de conversion).
- Assurer le suivi de la satisfaction client et développer l'upsell/cross-sell.
- Être force de proposition en identifiant les besoins du marché pour adapter notre offre et nourrir la croissance de Nexora.

## Profil recherché

- Bac +3 minimum en commerce, marketing, gestion ou équivalent.
- Expérience réussie (3 ans min.) en développement commercial B2B, idéalement en cabinet de conseil, outsourcing, ESN, agence marketing/communication ou société de services.
- Résultats concrets et chiffrés (CA généré, contrats signés, portefeuille développé) à mettre en avant dans le CV.
- Maîtrise des techniques de prospection, de vente consultative et de gestion de cycles longs.
- aisance relationnelle avec dirigeants et décideurs, capacité à inspirer confiance et crédibilité.
- Excellente présentation et communication impactante (français courant, anglais apprécié).
- Esprit entrepreneurial, goût du challenge et culture du résultat.
- Un réseau actif constitue un véritable atout.

 Candidature

Envoyez votre CV par WhatsApp au +225 07 09 88 50 91