



## BUSINESS DEVELOPER – CONSEIL & AMO IMMOBILIER

### **À PROPOS D'ETYO :**

Créée en 2012, ETYO est une société de conseil indépendante qui accompagne ses clients sur trois lignes de métiers :

#### **REAL ESTATE : Conseil & AMO immobilier**

*Bureaux, commerces, équipements, hôtels, industrie & logistique, logements, résidences gérées, santé*

- Assistance à l'acquisition et à la cession
- Développement, montage et supervision d'opérations
- Définition et mise en place de scénarios de valorisation
- Audit patrimonial et stratégie immobilière

#### **LOGISTICS SOLUTIONS : Conseil & AMO en logistique et Supply Chain**

*E-commerce, industrie, textile, grande distribution, 3PL, pharmaceutique, agroalimentaire & distribution spécialisée*

- Schéma directeur : offre de service, stratégie de distribution
- Intralogistique : optimisation, automatisation, externalisation
- SI : WMS, TMS, WCS
- Transports : implantation, optimisation
- Interface bâtiment / process
- S&OP, Road to Market, Achats

#### **GREEN INSIGHT : Conseil & AMO en Développement Durable**

*Responsabilité Sociétale et Environnementale, Immobilier durable et responsable, Supply Chain durable*

- Environnement réglementaire et risques industriels
- Efficacité énergétique et durabilité
- Performance énergétique et environnementale
- Bien-être et qualité d'usage
- Investissement Socialement Responsable (ISR)

ETYO noue des liens dans la durée avec ses clients et partenaires. Des valeurs fortes constituent son ADN et sont prônées au sein des équipes : l'engagement, l'intégrité, l'agilité et l'excellence.

En France et en Europe, les 70 collaborateurs ETYO sécurisent les projets de leurs clients et en révèlent le plein potentiel. Depuis la définition des besoins jusqu'à la livraison, ils interviennent à la fois aux niveaux stratégique et opérationnel.



ETYO est certifiée ChooseMyCompany 2020 - Le label HappyIndex® / AtWork récompense les organisations dans lesquelles les salariés sont les plus motivés.

Dans le cadre du développement d'ETYO REAL ESTATE, nous recherchons un(e) Business Developer (F/H) qui sera rattaché(e) au Head of Business Development et en relation permanente avec les équipes de Business Development du Groupe.

*CDI (création de poste) – à pourvoir immédiatement  
Poste basé à Paris 8ème (75) – Déplacements réguliers chez les clients*

### **POSTE :**

Vos principales missions seront :

- Ciblage : Identifier des projets et des prospects.
- Communication : Établir un support de communication adapté pour les cibles choisies : références similaires, valeurs ajoutées, innovation sur projet de même type, etc.
- Marketing de l'offre : Participer à l'évolution des supports de présentation en lien avec le développement des offres
- Rendez-vous commerciaux : Organiser et réaliser des rendez-vous commerciaux. Développer son réseau en participant aux événements professionnels du secteur (salons, conférences, afterworks, clubs, etc.).
- Rédaction d'offres commerciales et négociations : Rédiger des offres commerciales selon les besoins des clients et participer aux négociations jusqu'à la signature des contrats.
- Gestion du CRM : Être garant de la mise à jour du CRM et piloter le pipe (fiches clients, opportunités, actions réalisées/à réaliser, contrat, ...)
- Gestion des événements clients : préparer et participer aux événements client
- Suivi des clients : Assurer le relai vers l'équipe opérationnelle, la relation client pendant le déroulement des missions, et contrôler sa satisfaction.

### **PROFIL :**

Issu(e) d'une formation Bac +2 à Bac +5, vous possédez une expérience de 3 ans minimum dans une fonction liée à la vente dans le secteur de l'immobilier, idéalement en conseil.

Une bonne pratique de l'anglais est nécessaire pour ce poste.



**CE QUE NOUS VOUS OFFRONS :**

- Intégrer une société consciente de la valeur de vos compétences, qui investit dans votre intégration, votre formation et votre progression de carrière
- Des postes en autonomie dans des domaines d'intervention variés et sur des projets d'envergure
- Des conditions de travail agréables dans une entreprise à taille humaine et dans une ambiance conviviale et professionnelle
- Un environnement de travail épanouissant dans des bureaux de haut standing au cœur de Paris
- La possibilité de télétravailler jusqu'à 2 jours par semaine
- Une multitude d'évènements : séminaires à l'étranger, team building mensuel, ...
- Une mutuelle prise en charge à 100% par la société
- Une participation à l'abonnement Gymlib, une livraison de paniers de fruits de saison au bureau, du matériel de travail de qualité, etc



ETYO REAL ESTATE

Bâtiment Aéronef – Roissy-pôle - 5 Rue de Copenhague – BP13918 – 95731 ROISSY CDG Cedex

751 042 607 RCS Bobigny

[www.etyo.com](http://www.etyo.com)