



GIM - Smart geo insights – Business Development Manager

A la recherche de

un **Business Development Manager** afin d'accélérer la croissance des activités commerciales de nos solutions géo-données, notamment notre produit phare **Belmap**.

Vous ne trouverez pas ci-dessous une offre d'emploi standard, mais une courte histoire sur la manière dont vous ferez la différence. Souhaitez-vous collaborer avec nous à une société où les données géospatiales permettent aux personnes de mieux vivre et de prendre de meilleures décisions ? Contactez-nous !

En tant que Business Development Manager,

au sein de l'équipe dédiée au **secteur privé** (banques, assurances, immobilier, fournisseurs d'énergie et ESCO's), je gère l'ensemble du processus de vente **de A à Z** pour ce segment de marché. Grâce à mon **esprit entrepreneurial** et à ma **connaissance de ces secteurs**, je peux facilement approcher de nouveaux prospects et établir des contacts avec les **décideurs clés** de ces marchés cibles.

L'art de poser des questions pertinentes ne m'est pas étranger, et cette approche de **vente consultative** fait de moi un **conseiller de confiance et visionnaire**, apportant une réelle valeur ajoutée aux clients grâce aux produits de GIM. Fort(e) de mon **expérience ou de mon intérêt pour les technologies de la donnée** et avec le soutien de nos experts techniques, je comprends les besoins du client et les traduis en une **proposition adaptée** (solution appropriée, tarification, conditions...).

Tout au long de mes activités commerciales, je collabore étroitement avec mes collègues du **Business Development** et du **Marketing**, qui sont mes **partenaires de réflexion** en matière de stratégie et de développement de marché.

J'améliore les performances et les fonctionnalités de nos solutions géo-données par le biais de **co-créations** ou de **projets pilotes** avec nos clients. Grâce à un suivi attentif, je peux adapter rapidement ma stratégie lorsque cela s'avère nécessaire. Lors de la révision des plans stratégiques et tactiques pour chaque client, je veille à ce que les différents objectifs se renforcent mutuellement de manière **durable**. Tout au long de ces processus, je garde à l'esprit la **philosophie ESG** de GIM.

Je documente soigneusement toutes mes activités de développement commercial afin d'assurer un **processus de vente interne fluide** et une **excellente expérience client**. Conformément à la **culture d'amélioration continue de GIM**, j'évalue constamment mon propre fonctionnement ainsi que celui de notre cycle de vente, dans le but de **réduire la durée des cycles de vente** et d'offrir une **expérience client optimale**.

Qu'offrons-nous?

Chez GIM, nous sommes convaincus que ce sont les employés qui font la différence. C'est pourquoi nous leur donnons toutes les opportunités de briller dans un contexte d'auto-organisation où nous répartissons des domaines de responsabilité clairs avec un réel pouvoir de décision. Nous vous offrons un poste polyvalent au sein d'une entreprise dynamique et hautement innovante, d'excellentes conditions de travail et de réelles possibilités de développement de carrière. Nos packages salariaux sont conformes au marché, avec d'excellents avantages complémentaires, et nous vous donnons la possibilité d'opter pour un budget de mobilité adapté à vos besoins personnels.

