

Responsable développement commercial (H/F)

59000 LILLE [Accéder à l'annonce en ligne](#) 

 CDI

 Temps plein

 Dès que possible

 Ouvert aux personnes en situation de handicap

L'entreprise

Actual Talent, est la division spécialisée d'Actual group, 5eme acteur du travail et de l'emploi en France à la vision résolument humaniste. Nous déployons avec nos clients les solutions d'acquisition et d'évaluation de Talents qui construisent aujourd'hui et demain, la performance de leur organisation.

Depuis plus de 20 ans, nos consultant(e)s spécialisé(e)s au sein de nos 13 bureaux en France accompagnent les entreprises dans la recherche de cadres, experts et profils qualifiés en intérim, CDI, CDD ou prestation de services. Notre équipe spécialisée accompagne son client, acteur majeur de l'aménagement d'espaces professionnels dans le recrutement de son futur Responsable Développement Commercial en CDI.

Le poste

Rattaché(e) à la stratégie de croissance du groupe, vous jouez un rôle clé dans le développement commercial de la région Nord. Vous êtes au cœur de la dynamique business et du rayonnement de la marque sur votre territoire.

Missions principales

- Prospecter, développer et réactiver des comptes régionaux (Workplace, Retail, Hospitality, Santé)
- Identifier et animer un réseau de prescripteurs locaux (architectes, brokers, AMO, BET)
- Assurer une veille active sur les projets à forte valeur ajoutée
- Répondre aux appels d'offres, participer aux soutenances et aux négociations
- Coconstruire des offres techniques complexes avec les équipes internes
- Développer le cross-selling entre expertises, régions et pays
- Nouer des partenariats stratégiques locaux
- Représenter l'entreprise lors d'événements professionnels
- Assurer le reporting commercial et le suivi des opportunités

Conditions & Environnement

- Déplacements régionaux
- Statut cadre Forfait jours + RTT
- Parcours d'intégration structuré
- Accès à un réseau de crèches d'entreprise

Le profil recherché

Vous êtes diplômé(e) d'une école de commerce ou d'un Master spécialisé en vente / négociation et justifiez d'au moins 3 ans d'expérience commerciale dans l'aménagement d'espaces professionnels ou un secteur connexe. Vous avez l'habitude de vendre des projets techniques à forte dimension conseil et maîtrisez les cycles de vente complexes.

Vous disposez d'une bonne connaissance du tissu économique du Nord et êtes reconnu(e) pour votre excellent relationnel, votre esprit d'équipe, votre pugnacité ainsi que votre goût du challenge. Votre capacité à convaincre et à fédérer autour de projets structurants sera un véritable atout pour réussir dans ce poste.