

Business developer (H/F)

75007 PARIS [Accéder à l'annonce en ligne](#)



28/09/2026

🕒 Temps plein

♿ Ouvert aux personnes en situation de handicap

€ 45000 / An

L'entreprise

Actual Talent est le spécialiste européen en Acquisition et Évaluation de talents d'Actual group, 5e acteur de l'emploi et du travail en France. Depuis plus de 20 ans et au travers de nos 22 bureaux, nos consultants experts par métiers (Sales, Ingénierie, IT/Digital, Support) accompagnent entreprises et candidats avec des modalités contractuelles sur mesure : CDI, CDD, Intérim, Freelance, Management de transition, Prestation de services. Notre équipe spécialisée en recrutement de profils Juridiques accompagne son client, un cabinet d'avocats de 130 personnes, situé à Paris, dans le recrutement de son sa futur(e) Business Developer (F/H) avec un anglais courant pour un CDI à Paris 7e. Durée Hebdomadaire : 39h00 (9h00 - 18h00 / vendredi jusqu'à 17h00, avec 1h30 de pause déjeuner). Fourchette de rémunération : 45-65ke sur 13mois. 13ième mois mensualisable ou versé en une fois par an. Prime et bonus annuel représentant entre 3 % et 10 % du salaire selon les performances du cabinet et vos performances individuelles. Avantages: 1 jour de télétravail / semaine après validation de la période d'essai (durée 2 mois). Remboursement Titre de transport à 100% par l'employeur. Mutuelle famille prise en charge à 100 % par l'employeur, soit l'équivalent de 992,80 € par an. Titres-restaurant d'une valeur de 9,50 €, prise en charge à hauteur de 60% par l'employeur. Cours de Pilates une fois par semaine sur le temps du déjeuner, fruits frais et boissons à volonté au bureau. Nombreux événements internes (petits-déjeuners, kick-off meetings, compétitions internes...), un week-end de ski organisé pour l'ensemble des collaborateurs, cadeaux de Noël pour les enfants et 1 jour de congé offert pour les fêtes de Noël. Réunion du staff organisée tous les 3 mois par l'Office Manager pour améliorer les process et partager les bonnes pratiques ; accès à de nombreuses formations internes et externes pour accompagner votre évolution de carrière.

Le poste

Nous recrutons pour notre client, un cabinet d'avocats d'affaires international américain, un Business Developer F/H en CDI à Paris 7e. Au sein d'une équipe de 4 personnes, vous apporterez un soutien essentiel aux activités de développement commercial du bureau de Paris pour l'ensemble des départements (practices), avec une priorité axée sur les services transactionnels. Sous la supervision de la Senior Business Development Manager, vous garantissez l'exécution précise et rigoureuse des actions de Business Development et la livraison de livrables de haute qualité.

Missions :

- Soutien Business Developer : Aider à la préparation et à la mise en forme des pitches, des propositions et des références, en garantissant l'exactitude et l'alignement avec les normes du cabinet.
- Gestion des données : Mettre à jour et alimenter les outils internes (bases CRM, bibliothèque de pitches, fiches clients) conformément aux consignes établies.
- Reporting : Contribuer au suivi des actions de BD et de leurs résultats ; rédiger des rapports synthétiques soumis à la validation de la Senior BD Manager.
- Recherche & Veille : Réaliser des recherches de marché préliminaires et collecter des informations concurrentielles pour préparer les rendez-vous clients et les initiatives BD.
- Logistique événementielle : Coordonner la logistique des événements clients et des partenariats/sponsorships sous la responsabilité du BD/Events Manager, en veillant au respect des procédures internes.
- Soutien inter-bureaux : Fournir une assistance administrative pour les projets impliquant d'autres bureaux européens en cas de besoin.
- Mise à jour des documents : Maintenir à jour les documents marketing, les biographies des avocats et les modèles pour garantir l'exactitude et la cohérence.
- Soutien client : Aider à la mise en œuvre des plans d'action clients et à la mise à jour des dossiers d'interactions clients.
- Conformité : Suivre les flux de travail et les lignes directrices établis pour toutes les activités de Business Development afin de garantir la cohérence et la qualité.

Le profil recherché

De formation supérieure de type Licence ou Master, vous disposez d'une expérience de minimum de 2 à 3 ans dans le Business Development, le marketing ou un rôle similaire au sein d'un environnement de services professionnels. Langues : Maîtrise de l'anglais (niveau C1 requis) ; la pratique d'autres langues européennes est un atout. Compétences techniques : Maîtrise de la suite Microsoft Office (Teams, Excel, Outlook, PowerPoint, Word) ; la familiarité avec les systèmes CRM (Salesforce ou similaire) est un plus. Qualités professionnelles : Rigueur, réactivité, esprit d'équipe, excellente gestion des priorités et capacité à collaborer de manière fluide avec toutes les parties prenantes. Discrétion absolue face aux informations confidentielles. Flexibilité pour s'adapter à des projets sur différents fuseaux horaires.