



## KANDRA GROUP RECHERCHE UN(E) BUSINESS DEVELOPER SENIOR H/F

**Êtes-vous prêt pour un nouveau défi ?**

**Envie de vous engager au sein d'un groupe de communication digitale et d'équipes passionnées et aux multiples talents ? Alors n'hésitez plus et rejoignez Kandra Group, un des leaders en Bourgogne / Franche-Comté !**

Depuis 25 ans, le groupe Kandra bouscule la communication digitale et le développement de solutions web innovantes. Grâce à une expertise historique du secteur, elle offre aujourd'hui une réflexion et une approche globale. Implanté en BFC avec ses 5 agences aux métiers multiples et complémentaires, Kandra a pour ambition de devenir le leader de la communication digitale sur sa région.

Nous recherchons un(e) Business Developer senior qui nous apportera son expérience, son réseau et sa capacité à comprendre les métiers de nos clients, afin de transformer leurs besoins en réussite.

### **Ce qu'on vous propose**

Au sein du groupe, vous intervenez pour plusieurs de nos agences :

- L'agence Henriette à Mâcon dont les activités principales sont la stratégie de communication et la création de plateformes de marque.
- Mister Harry à Chalon sur Saône qui, outre son expérience d'agence de développement web depuis 25 ans, performe sur 3 axes : Data, e-commerce et outils métiers
- I-com à Dijon, notre agence de marketing digital

Vous faites la promotion de notre expertise, de nos solutions, et vous êtes conseil et force de proposition. Vous commercialisez toutes nos offres, que ce soit en termes de communication, de webmarketing, de création de sites internet ou de logiciels métiers. Vous vous adressez aux chefs d'entreprise, DSI et responsables de communication.

Grâce à votre écoute et votre grande disponibilité, vous tissez facilement des liens de confiance et atteignez les objectifs fixés. Vous appréciez le challenge en équipe sur un marché concurrentiel et pour cela, vous pouvez compter sur votre forte capacité de travail.

### **Missions**

- Prospecter et identifier de nouvelles opportunités chez les TPE, PME et collectivités régionales
- Prospecter une clientèle ETI nationale
- Fidéliser le portefeuille existant

- Développer les réseaux actuels
- Mettre en place de nouveaux partenariats

### **Localisation : Siège Chalon-sur-Saône**

Territoire à couvrir : majoritairement l'axe Mâcon-Dijon et globalement la Bourgogne-Franche-Comté

Nous avons également des clients en région Rhône-Alpes et en région parisienne.

### **Votre valeur ajoutée**

Si vos valeurs travail vous poussent naturellement à vous dépasser chaque jour...

Si vous avez un vernis technique et une appétence pour le secteur...

Alors ce poste est peut-être fait pour vous !

Formation commerciale et expérience réussie (idéalement dans le domaine des services)

### **Pourquoi nous rejoindre ?**

Notre vision stratégique : construire le groupe leader de la communication digitale en BFC

Nos leviers : Expertise 360°, force du groupe Kandra, équipe engagée

### **Nos avantages**

Véhicule de fonction

Téléphone + pc portable

Carte Swile (titres restaurants)

PEE - PERCO

Intéressement

Prime de vacances

### **Poste à pourvoir à compter du 01/02/2024**

### **Intéressé(e) ?**

Adressez votre candidature en envoyant votre CV accompagné d'une lettre de motivation à [claudio.poux@kandra.fr](mailto:claudio.poux@kandra.fr)