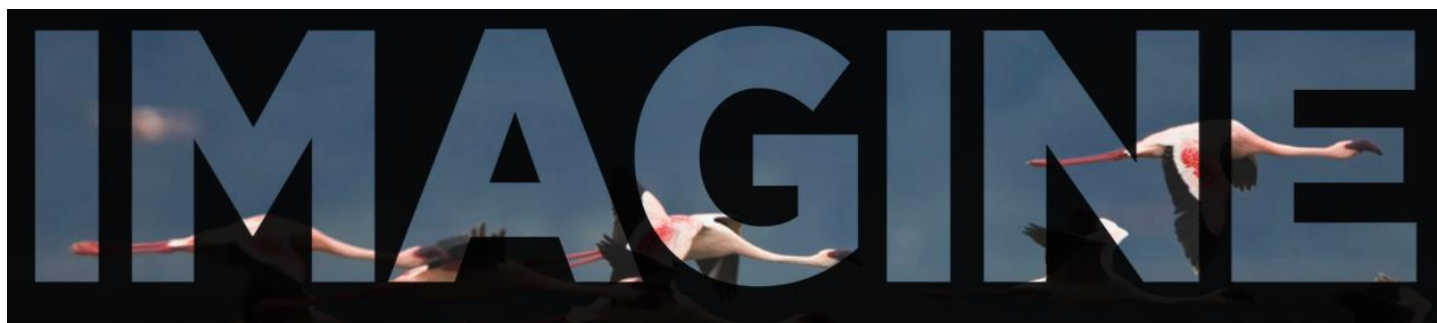


Fondé en 1985, le groupe Telelingua dispose de 33 ans d'expérience internationale dans la traduction et la localisation multilingues, intervenant sur des secteurs d'activité très variés (pharmaceutique, industrie, software, environnement,...). Notre présence en Europe (Bruxelles, **Paris**, Munich, Berlin, Stuttgart, Zurich, Londres), Amérique du Nord (New York) et Asie (Shenzhen, Beijing, Xi'an), assure à nos clients un service 24h/24, 7j/7. Top 30 mondial et Top 10 européen avec une croissance de plus de 10% par an depuis 10 ans, notre société a atteint une dimension qui nous permet de gérer des projets de localisation multilingues complexes et de grande ampleur, mais aussi des traductions quotidiennes à traiter dans les plus brefs délais. Nous offrons flexibilité, réactivité et proximité, et intégrons les technologies de pointe et la créativité dans nos processus.



## Telelingua France SAS cherche un(e)

### Business Development Manager / Paris-Montreuil / CDI

#### Vos responsabilités :

- L'identification, la prise de contact et les visites de prospects en vue du développement d'un portefeuille de nouveaux clients.
- La gestion complète du cycle de vente : négociation de contrats, closing et fidélisation des clients.
- L'atteinte des objectifs commerciaux fixés et le reporting régulier et détaillé des actions commerciales dans le CRM.
- Connaissance, détection et réponse aux appels d'offres.
- La communication et transmission des informations commerciales et stratégiques au sein de votre équipe et avec les différents départements.

#### Nous vous offrons :

- Un contrat à durée indéterminée
- Package : 50k€ (fixe + variable)
- Une place dans une équipe soudée et une société en plein développement
- Des bureaux lumineux, flambant neufs qui allient modernité et sobriété
- Accès facile (métro (L9) et bus)
- Restauration d'entreprise, mutuelle...

#### Votre profil :

- Vous avez une expérience commerciale de 2 à 5 ans dans un secteur B2B et de préférence dans la vente de services à valeur ajoutée.
- Vous faites preuve d'une grande facilité à nouer des contacts et à développer des relations de confiance avec les nouveaux clients.
- Vous travaillez de façon autonome et organisée.
- Vous avez une bonne connaissance de l'anglais.
- Vous avez une affinité avec les outils informatiques, ce qui vous permet, après une période de formation, d'expliquer des procédures un peu plus techniques à vos prospects.
- Vous êtes une personne dynamique, proactive, avec un fort goût pour les challenges et animée par la performance.
- Vous êtes à l'aise avec les interfaces de communication à distance (vidéo calls, Skype).

#### Intéressé(e) ?

Envoyez votre CV avec une lettre de motivation à Véronique Le Roux

[vleroux@telelingua.fr](mailto:vleroux@telelingua.fr)

Telelingua France SAS  
[www.telelingua.com](http://www.telelingua.com)

