



Titre du poste : Business Developer
Contrat : Stage ou alternance
Lieu : Anderlecht
Démarrage : 09/2022

Envie d'intégrer une **start-up belge** en plein développement dans l'**alimentation durable** avec **des fortes responsabilités** au sein d'une **équipe de collègues ultra motivés** ?

eFarmz c'est...

Une entreprise née en 2013 avec l'envie de **révolutionner l'alimentation** en Belgique, en proposant une alternative à la grande distribution.

Grâce à notre **site e-commerce**, nous livrons une **large gamme de produits bio et/ou artisanaux** ainsi que des **box repas** en provenance **de fermes et d'artisans locaux**.

eFarmz se développe à une vitesse folle en Belgique, nous recherchons donc du soutien pour grandir et rendre accessible à un plus grand nombre la consommation de **délicieux produits durables, locaux et bio...**

Travailler chez nous, c'est

- Un environnement de travail cool, amusant et stimulant avec des défis à relever chaque jour
- Des collègues passionnés, talentueux et attachants, en bref, des personnes formidables !
- L'opportunité d'avoir un impact fort, visible et immédiat sur le développement d'eFarmz et sur la vie de nos clients.
- La possibilité de mettre en valeur tes compétences, de briller, d'évoluer et de grandir

Descriptif du poste

Nous te proposons de nous rejoindre afin de densifier notre équipe belge et accélérer notre expansion géographique !

En tant que Business Developer, tu rejoindras l'équipe commerciale eFarmz B2B et relèveras le défi ambitieux de participer à la création et à la croissance de l'activité commerciale en Belgique.

Tu feras partie de l'équipe B2B, chargée d'accompagner les entreprises dans leurs problématiques quotidiennes de restauration. Les enjeux sont importants, le marché est naturellement hyperconcurrentiel et les besoins des entreprises reflètent le monde de demain : trouver des solutions responsables, organiques, délicieuses et locales !

Chez eFarmz, un Business Developer doit être capable de sortir de sa zone de confort et de tout vendre ! Nous ne recherchons pas un profil type, mais plutôt du talent.

Le défi est grand, notre ambition est grande, et les missions associées sont regroupées sous les 5 piliers suivants :

1. LEADGEN

- Développer une stratégie d'attaque pour votre secteur : étude de marché, veille concurrentielle, visites de terrain et cartographie et définition des types de prospects à cibler.

2. HUNTING

- Identification des acteurs clés et des décideurs
- Prospection par e-mail, réseau, LinkedIn, terrain

3. CLOSING

- Définition et construction de l'offre B2B avec le responsable commercial
- Participation à des rendez-vous commerciaux en autonomie pour finaliser le partenariat
- Mise en place du partenariat en interne

4. ACCOUNT MANAGEMENT

- Gestion de l'account management (communication, animation et fidélisation du portefeuille client)

- Organisation de plans d'actions et d'événements sur place ou à distance

5. PERFORMANCE & PROCESS

- Suivi et analyse des performances de vente et des KPI de rentabilité
- Amélioration de la méthodologie et des process de vente
- Participation à la construction des produits et offres de demain

En résumé, une offre extrêmement riche et diversifiée qui te demandera de cultiver au quotidien un esprit d'entreprise sur un marché en pleine expansion.

Profil recherché

- Formation supérieure de type école de commerce (ou équivalent universitaire)
- Tu es ambitieux, plein d'énergie et d'idées pour soutenir la croissance et l'expansion d'eFarmz
- Tu as l'esprit d'entreprise et tu n'as pas peur des défis : avec toi, rien n'est impossible !
- Tu es déterminé, conquérant et ultra dynamique
- Tu as un grand sens de la relation client et fais preuve d'excellentes capacités de communication
- Ton énergie est communicative et ta personnalité est attrayante
- Tu as la capacité de résoudre les problèmes de manière autonome et avec calme
- Tu parles français et/ou néerlandais

Les étapes

1) Envoie votre CV à quentin@efarmz.be ainsi qu'un texte de présentation répondant à ces questions :

1. Quel est ton parcours et qu'est-ce qui te motive ?
2. Pourquoi eFarmz ?
3. Pourquoi ce poste est-il fait pour toi ?

2) Le responsable B2B t'appellera pour un échange d'une vingtaine de minutes

3) Un dernier entretien chez eFarmz te sera proposé pour visiter les locaux et échanger en direct