



Business Developer/ Commercial

Créée en 2010, **Murmure** est une agence créative indépendante et à taille humaine. Composée de deux directeurs artistiques associés, accompagnés d'un directeur digital et développeur front-end, d'un graphiste et d'un studio manager.

Historiquement implantée à Caen, nous développons depuis deux ans notre activité à Paris. Nous créons des identités visuelles et des campagnes de communication pour des clients très diversifiés et fidèles depuis de longues années. À travers des secteurs multiples, comme la musique, la culture ou les start-up, nous mettons notre savoir-faire et notre créativité au service d'une communication singulière et percutante.

Nos services incluent création, stratégie, design et développement. Nous croyons que le design doit être au cœur de la stratégie des entreprises. Notre mission est de créer des designs efficaces, accessibles et beaux qui améliorent le quotidien des utilisateurs et de nos clients. En tant qu'agence créative nous avons été de nombreuses fois récompensés pour des projets audacieux, grâce au savoir-faire présents en interne et à notre réseau de partenaires qui nous permet d'être réactifs et agiles.

Pour poursuivre notre croissance et afin d'exploiter notre fort potentiel commercial, nous recherchons notre premier **Business Developer (H/F)**.

Ce poste, au sein de notre équipe, implique une collaboration étroite avec toutes les disciplines de l'agence, notamment avec les designers et développeurs, afin de cibler les projets et clients potentiels.

Le profil recherché a une première expérience probante, idéalement réalisée en agence. Nous sommes également ouverts aux profils ayant vendu des prestations de service à des directions marketing ou de communication.

Lieu : Paris

Type de contrat : CDD de 3 à 6 mois / CDI

Salaire : selon expérience

Compétences

Forte sensibilité graphique, au secteur de la communication globale.

Portefeuille client et réseau bien établi.

Affinité forte avec le réseau créatif parisien.

Bonne expression écrite et orale. Aisance pour expliquer des processus de création à des profils experts ou non, collaborateurs ou clients.

Bonne connaissance de la chaîne de production print et digitale.

Esprit d'équipe, bonne capacité de communication et de collaboration.

Bon niveau en anglais souhaité.

Vos missions

Sous la responsabilité des deux directeurs associés, les missions seront :

Elaborer un plan de stratégie commerciale pour cibler, prendre contact et présenter l'entreprise aux secteurs d'activités privilégiés sur le marché Parisien et national.

Elaborer un plan de stratégie commerciale pour diversifier le portefeuille de l'entreprise en termes de secteurs d'activités.

Identifier de nouvelles cibles (entreprises, interlocuteurs, etc.).

Identifier rapidement les décideurs.

Prospecter : être en relation avec des interlocuteurs de haut niveau (création et marketing).

Présenter les services de l'entreprise et les références dans les différents domaines.

Négocier avec les interlocuteurs en appliquant des techniques de vente.

Rédiger les offres commerciales.

Participation à des événements professionnels reconnus dans le secteur appréciée.

Collaboration avec l'ensemble de l'équipe interne pour l'amélioration des process internes et le partage de connaissances et d'expérience.

—

Merci de faire parvenir votre candidature et votre CV à work@murmure.me avec comme sujet : **Murmure Business Developer**