

Business Developer Proximus Medium Enterprise H/F/X

Liège, Belgium | Publié le 26/08/2026

Je suis intéressé

Partager l'emploi par e-mail

Partager cet emploi avec votre réseau



Liste des postes > Détails des postes

Description du poste

Pour renforcer notre force de frappe sur le segment des **Medium Enterprise (ME)**, nous cherchons un(e) **Business Developer B2B**. Vous aimez nouer des relations de confiance, comprendre les enjeux stratégiques de vos interlocuteurs et concevoir des solutions sur mesure ? Rejoignez l'équipe Neo Group pour relever de nouveaux défis commerciaux.

Vos missions : Développer, Conseiller, Concrétiser

Votre objectif est de développer notre portefeuille en créant des partenariats durables avec de nouveaux clients. Vous identifiez les opportunités et vous positionnez en tant que véritable conseiller de confiance.

- **Prospection ciblée** : Identification d'opportunités stratégiques et approche qualitative des entreprises de la région.
- **Développement de réseau** : Création et animation d'un réseau professionnel solide pour générer des opportunités d'affaires.
- **Approche consultative** : Analyse approfondie des besoins clients et conseil autour de nos solutions à forte valeur ajoutée (Connectivité, cloud, cybersécurité, solutions IT, Mobilité, etc.).
- **Négociation** : Élaboration d'offres sur mesure, défense de la valeur proposée et conclusion des accords commerciaux.
- **Suivi** : Reporting régulier et gestion administrative de vos dossiers pour assurer une transition fluide vers les équipes techniques.

Profil

Orienté solutions et relation client

- **L'expérience** : Vous possédez une expérience réussie d'au moins 2 à 3 ans dans la vente B2B, idéalement dans le secteur Télécom, IT ou des services aux entreprises.

Informations sur le poste

ID du Poste à pourvoir
340

Type d'emploi
Full time

Date ouverte
26/08/2026

Secteur d'activité
Télécommunications

Country
270639000000117187

Ville
Liège

État/Province
Wallonie

Pays
Belgium

Code postal
4040

- **L'état d'esprit :** Vous êtes proactif(ve), persévérant(e) et orienté(e) solutions. Vous voyez les objections comme des occasions d'affiner votre compréhension des besoins du client.
- **Les compétences :** Doté(e) d'une excellente écoute active, vous communiquez avec aisance et savez instaurer un climat de confiance avec des décideurs.
- **L'affinité :** Vous portez un réel intérêt aux nouvelles technologies et comprenez les enjeux de la digitalisation, de l'IT, des Télécoms et de la sécurité pour les entreprises actuelles.

Informations contractuelles

Rejoindre Neo Group c'est intégrer un environnement de travail dynamique et innovant où la performance est récompensée à sa juste valeur.

- CDI
- Voiture de société et carte de recharge.
- Variable non plafonné.
- Formation continue.
- Assurance groupe, hospitalisation et éco-chèques.

Je suis intéressé

[Afficher tous les emplois](#)

[Visiter le site Web](#)

[Manage cookies](#)

Optimisé par