

Détail de l'offre : BUSINESS DEVELOPER B2B – INNOVATION & CROISSANCE

**Partenaire** <sup>ABF</sup> ABF Décisions  
**Adresse** 1 Impasse du palais  
**Code postal** 37000  
**Ville** Tours  
**Référence** 24D1718890975  
**Titre** BUSINESS DEVELOPER B2B – INNOVATION & CROISSANCE  
**Description du poste** Ambassadeur de notre développement, vous aurez 3 missions principales :

\* Animer et Développer un réseau de partenaires prescripteurs de qualité : Banques, Institutionnels, Experts Comptables, Fédérations & Organisations professionnelles, Fonds d'investissement, ...

\* Éclairer les dirigeants sur les opportunités de subventions et autres aides publiques lors de réunion collective ou rdv individuels.

\* Développer un portefeuille de clients sur la recommandation de nos partenaires (pas de prospection directe chez nous !)

**Type de contrat** Emploi

**Métier** Commercial / Ventes

Finance / Gestion/ Audit

**Description de la société**

Imaginé et créé par 3 amis de promo, Alexandre, Benoit, Frédéric, ABF est reconnu depuis 20 ans comme acteur de référence du conseil en financements publics. Nous sommes désormais dans le TOP 5 des sociétés en France !

Notre mission est d'accompagner les entreprises (start-up, PME, ETI, Grand groupe), les associations et les acteurs publics de nos territoires pour mobiliser les meilleures stratégies de financements publics afin de soutenir leurs projets innovants, d'investissement, de transition écologique, d'export, etc.

Notre dynamisme et notre exigence nous ont permis de nous démarquer de nos concurrents et de faire soutenir 15 Mds € de projets sur le territoire national.

Pour bâtir l'avenir il faut savoir le financer !

Notre savoir-faire nous permet de traiter tout type de projets et notre réseau de partenaires prescripteurs nous permet de rencontrer les acteurs publics et privés de tout secteur. En pleine croissance, ABF compte aujourd'hui 8 bureaux et +150 collaborateurs passionnés et motivés. Nous souhaitons renforcer nos équipes pour favoriser la plus grande proximité avec nos clients et partenaires.

**Localisation** Lille

**Pays** France

**Profil recherché** Votre profil

Diplômé.e d'une formation supérieure (Bac+5 ou équivalent), vous disposez d'une expérience réussie en BtoB d'un minima de 3 ans, sur des services à haute valeur ajoutée ainsi que d'une expérience d'animation de réseau et/ou de relations partenariales.

Vous avez une connaissance des écosystèmes entrepreneuriaux et du milieu industriel, et une connaissance des programmes de financement serait un plus. Autonomie et rigueur font partie intégrante de votre organisation de travail. Votre niveau d'exigence doit être à la hauteur des partenaires et clients que vous conseillez et accompagnez. Et, votre fibre commerciale fait de vous un véritable challenger !

Vous souhaitez évoluer dans un environnement professionnel qui vous permet de

développer vos projets et vos idées.

Des déplacements sont à prévoir chez nos clients et prescripteurs, vous devez donc être titulaire d'un permis de conduire B !

Le Package ABF, c'est quoi ?

Un salaire motivant, un pack travail PC portable/smartphone, un véhicule de fonction, du télétravail, une politique RSE (mécénat, forfait mobilité durable, ...) oui mais encore ?

Coté formation initiale et continue, comptez sur nous pour vous former selon l'univers de votre expertise. La période d'intégration sera également jalonnée de rendez-vous en binôme avec vos collègues et manager, tant auprès de nos clients que de nos partenaires.

Coté vie d'équipe, teambuilding, formations, soirées et séminaires... venez nous découvrir sur LinkedIn, la cohésion et l'esprit d'équipe sont pour nous essentiels.

Au plaisir de découvrir rapidement votre profil et vos ambitions professionnelles !

**Expérience** Expérimenté (3-10 ans)

**Secteur** Banque - Organismes financiers