



Business Developer — CDI

Contrat : CDI

Lieu : Vern-sur-Seiche + télétravail possible

Rémunération : selon expérience (fixe + variable)

Avantages : voiture de service + tickets restaurant

Description du poste

Dans le cadre de notre croissance, nous recherchons un Business Developer chargé d'identifier de nouveaux partenaires, développer le chiffre d'affaires et structurer notre stratégie commerciale.

Missions

- Prospection B2B et développement de portefeuille
- Identification de nouveaux marchés et opportunités
- Négociation et suivi des partenariats
- Participation à la stratégie commerciale et marketing
- Suivi des performances et reporting

Profil recherché

- Fibre commerciale forte
- Excellentes capacités relationnelles
- Autonomie et esprit entrepreneurial
- Expérience B2B appréciée
- Maîtrise des outils CRM

Ce que nous offrons

- Poste stratégique dans une entreprise en croissance
- Variable attractif
- Télétravail possible
- Voiture de service
- Tickets restaurant
- Évolution possible vers management / direction commerciale

À propos de Toner de Breizh

Toner de Breizh est une entreprise spécialisée dans le rachat, la valorisation et la revente de consommables d'impression professionnels (cartouches d'encre et toners). Nous accompagnons entreprises, collectivités et distributeurs dans la gestion de leurs surplus de stock grâce à des solutions simples, rapides et responsables.



Notre modèle repose sur l'économie circulaire : donner une seconde vie aux produits neufs inutilisés, réduire le gaspillage et proposer des consommables de qualité à prix compétitifs.

Rejoindre Toner de Breizh, c'est intégrer une structure agile, entrepreneuriale et tournée vers l'innovation, où chacun peut avoir un impact direct sur le développement de l'entreprise.

Candidature : CV + rythme d'alternance à contact@tonerdebreizh.fr