



# Offre d'emploi

## Business Developer / Futur associé

CDI • Paris • Mars 2025

---

Profil • **Business Developer / Sales Manager** Type de contrat • **Embauche CDI**

---

### A propos de BluTech

[blutech.fr](https://blutech.fr)

Chez BluTech, notre ambition est claire : "**Devenir une entreprise reconnue pour notre expertise technologique alliant qualité et innovation.**"

Nous accompagnons nos clients avec des solutions technologiques sur mesure, portées par nos consultants engagés et proactifs.

Guidés par nos valeurs de **pragmatisme, bienveillance, curiosité, et engagement**, nous avons construit une culture d'entreprise humaine et tournée vers l'innovation.

Dans le cadre de notre projet stratégique **Cap NouBlu**, nous recherchons un(e) **Business Developer / Lead Sales** pour nous aider à franchir un cap dans notre développement. L'objectif : travailler main dans la main avec le CEO pour construire l'avenir de BluTech, en étant à terme associé de l'entreprise via un plan **BSPCE** ou autre.

### Mission

En tant que **Business Developer / Sales Manager**, vous jouerez un rôle stratégique dans la structuration et le développement commercial de BluTech :

- **Stratégie commerciale** : Définir et structurer une approche alignée avec notre mission et nos valeurs, et suivi des performances commerciales grâce à des KPIs clairs et des outils adaptés.
- **Développement du portefeuille clients** : Identifier, prospecter et signer de nouveaux clients en valorisant notre expertise et nos solutions personnalisées. Construire une relation de proximité durable avec les clients, et les accompagner sur le long terme dans leurs projets technologiques.
- **Partenariats stratégiques** : Identifier et développer des partenariats business pour renforcer et diversifier notre écosystème.
- **Contribution à la construction de BluTech** : Participer à la recherche de talents pour renforcer l'équipe et collaborer directement avec le CEO sur les orientations stratégiques et les projets à venir.

### Votre profil

- **Expérience** : 3-5 ans minimum dans la vente de services, idéalement dans l'IT ou le digital.
- **Track record** : Succès démontrés dans le développement commercial et la gestion de clients.
- **Soft skills** : Sens de l'écoute, autonomie, goût du challenge et excellente communication.
- **Esprit entrepreneurial** : Capacité à s'investir dans un projet ambitieux, avec une forte adhésion à notre vision.

## Pourquoi nous rejoindre ?

- Un projet ambitieux : **Cap NouBlu**, avec des objectifs clairs et un rôle stratégique pour vous.
- Une structure solide : consultants expérimentés, clients fidèles, et un back-office opérationnel pour vous soutenir (expert-comptable, outils, process).
- Une vision humaine : un environnement collaboratif, basé sur des valeurs fortes, et des rituels d'équipe pour renforcer la cohésion.
- Des perspectives : un **plan BSPCE** attractif sur 2 ans pour vous associer à notre succès.

## Modalités pratiques

- **Organisation du travail** : Mode hybride, avec 2 jours de présentiel par semaine dans un lieu convivial.
- **Rémunération** : Fixe entre 35-40 K€ selon profil, complété par un **variable non plafonné**.
- **Avantages** : valoriser votre contribution sur le long terme en **devenant actionnaire BluTech** sous 2 ans (Plan BSPCE attractif ou autre). + intéressement au résultat, épargne entreprise et abondement à 100%, tickets Swile 10€/j, mutuelle, CE...

Pour postuler: [matthieu@blutech.fr](mailto:matthieu@blutech.fr)

