

# toutàdim

Aménagez et décorez à vos mesures

## **Business Developer (H/F) - CDI - full remote possible**

Rémunération selon profil

De 2 à 5 ans d'expérience

Remote : Selon profil et localisation

### **L'entreprise**

Fondée en 2022, Toutadim est la première place de marché dédiée aux produits sur-mesure pour la maison et le jardin. Toutadim relève le défi de simplifier la vente de produits sur-mesure en accompagnant des industriels dans la digitalisation et la commercialisation de leurs produits en BtoC.

### **Les missions du Business Developer**

Aujourd'hui, la société connaît un développement rapide et souhaite accélérer son onboarding vendeur. Tu intégreras le service Development Officer (CDO) pour :

- Assurer la téléprospection des marchands pour la marketplace toutadim.fr
- Qualifier et sélectionner les vendeurs en fonction des critères de développement
- Organiser les rendez-vous en distanciel avec les vendeurs sélectionnés
- Assurer la rédaction et l'enregistrement des offres de référencement
- Planifier et conduire les ateliers de formation vendeurs
- Accompagner les vendeurs dans leur développement commercial sur la Marketplace

Bac +3 /4 en école de commerce ou.... un profil atypique

Bonne aisance relationnelle et rédactionnelle, très bon niveau d'orthographe.  
Bonne capacité à s'organiser et à gérer les dead-line.

### **Les+ :**

Un poste clé que tu peux façonner selon tes compétences.

Accord d'intéressement

Semaine de 4 jours (32h00 payés 35h00)