



## Rejoignez notre aventure en tant que Business Developer !

**Type de contrat** : CDI / Temps plein / Présentiel à Leuze-en-Hainaut  
**Avantages** : Barème CP327.03, Chèques-repas, Frais forfaitaires, Assurance-groupe, PFA, Voiture

### Et si vous faisiez la différence avec nous ?

Au Rucher, nous croyons que le sérieux peut rimer avec convivialité. Nous allions **innovation** et **inclusion**, avec un objectif clair : offrir à chacun une place dans le monde professionnel. En tant qu'**Entreprise de Travail Adapté (ETA)**, notre mission est de valoriser le potentiel de personnes porteuses d'un handicap tout en répondant avec excellence aux besoins de nos clients. Et si ce rôle devenait le vôtre ?



Dans cette dynamique unique et en lien direct avec le Directeur Général, le **Business Developer** joue un rôle clé pour détecter les opportunités et développer des relations de confiance. Il ne s'agit pas uniquement de vendre des services mais de bâtir des partenariats durables et à impact social.

### Vos responsabilités, ou plutôt ... votre terrain d'impact !



- Identifier et **développer de nouvelles opportunités** commerciales dans les secteurs **pharmaceutique, agroalimentaire et du conditionnement** pour assurer la croissance de l'entreprise.
- **Développer le chiffre d'affaires** tant par la prospection et l'acquisition de nouveaux clients que par la fidélisation des clients existants et nouveaux.
- Prospecter de nouveaux clients et les accompagner dans la durée. Nouer des **relations de confiance et de long terme** avec nos clients (existants et nouveaux).
- Mettre en avant la **valeur sociétale** de nos services pour convaincre et engager nos partenaires.
- Mener des **études de marché** sur de nouveaux secteurs pour comprendre leurs attentes, cerner les besoins et adapter notre offre de services.
- Gérer **l'ensemble du cycle de vente**, de la détection du besoin à la signature des contrats, en passant par l'élaboration de l'offre (en collaboration avec la production et la comptabilité) et la négociation des conditions commerciales.
- Assurer un **reporting journalier** et structuré de votre activité.
- Représenter l'entreprise lors **d'événements professionnels** (3-4 fois par an) et ponctuellement lors de visites clients stratégiques en dehors des horaires standards pour renforcer les liens commerciaux et détecter de nouvelles opportunités.
- Analyser et suivre les tendances du marché pour **anticiper les opportunités de business**.
- Suivre les prestations réalisées pour **contribuer à la satisfaction client**.



## Et si c'était vous ?

Vous aimez faire du business avec le cœur, avoir une mission porteuse de sens. Voici les atouts pour réussir et faire la différence avec nous :

- **Engagement social** : Vous avez envie de rejoindre une entreprise où inclusion, innovation, et esprit d'équipe ne sont pas que des mots.
- **Négociation et fidélisation** : vous excellez dans l'art de la négociation et dans la gestion de relations commerciales sur le long terme.
- **Organisation et autonomie** : vous savez gérer vos priorités en toute autonomie et structurer efficacement votre emploi du temps.
- **Esprit d'analyse et vision stratégique** : vous analysez les marchés, anticipez les besoins et détectez les leviers de croissance à moyen et long terme, avec une approche orientée partenariat.
- **Intelligence relationnelle** : vous vous adaptez avec aisance à tous les profils (dirigeants, responsables, techniciens, ouvriers...).
- **Expérience confirmée** : vous justifiez d'une expérience réussie en prospection et en développement commercial, idéalement en environnement industriel B2B secteurs pharma, agroalimentaire.
- **Maîtrise digitale** : vous utilisez les outils informatiques classiques (suite Office) avec aisance pour optimiser votre organisation et assurer un reporting précis.
- **Maîtrise des langues** : vous parlez couramment le français, et la maîtrise du néerlandais est un atout.

## Pourquoi nous rejoindre ?

En rejoignant notre entreprise, vous contribuerez à une **mission sociale forte** : celle de favoriser l'inclusion par le travail des personnes porteuses d'un handicap, tout en participant activement à un projet innovant et éthique. Nous cultivons une ambiance chaleureuse où « collaborer » rime avec « bonne humeur ».

Au Rucher, nous avançons ensemble, forts et fiers de nos valeurs : **inclusion, convivialité, minutie, évolution, sur-mesure et durable.**

Au Rucher, chaque jour est une opportunité de créer un avenir meilleur, ensemble.

**Convaincu ? On vous attend !** Envoyez vite votre CV à :

 [job@lerucher.be](mailto:job@lerucher.be)

 **Service RH, Le Rucher Asbl, Zone de l'Europe II, 1 à 7900 Leuze-en Hainaut**