

<b>Partenaire</b>	ABF	ABF Décisions
<b>Adresse</b>	1 Impasse du palais	
<b>Code postal</b>	37000	
<b>Ville</b>	Tours	
<b>Référence</b>	24D1718872409	
<b>Titre</b>	BUSINESS DEVELOPER B2B – EUROPE & PROJETS COLLABORATIFS F/H	
<b>Description du poste</b>	Vos missions	

Rattaché.e à notre Pôle Europe, vous aurez l'opportunité d'être l'interlocuteur principal des partenaires et entreprises de l'Hexagone. Vous serez attendu.e sur 2 axes majeurs :

1/ Créer, développer et animer un réseau de partenaires prescripteurs de qualité (fonds d'investissement, agences d'innovation, structures publiques et associatives impliquées dans les financements européens, organisations et associations professionnelles, ...). A cet effet, vous serez amené.e à :

Vous tenir informé.e des actualités dans le domaine du financement public européen (Horizon Europe, Erasmus, Fonds Européens de Défense, Digital Europe, Eureka / Euro Stars, ...) et/ou collaboratif en assurant une veille stratégique et en identifiant les appels d'offres européens et régionaux pertinents;

Assurer un suivi personnalisé de nos partenaires et en acquérir de nouveaux;

Participer et animer des actions de communication dédiées aux dispositifs européens (réunions, webinaires, formations, organisation d'événements, ...);

Promouvoir ABF Décisions dans la cadre d'actions de référencement ciblées.

2/ Qualifier les projets de vos interlocuteurs et acquérir de nouveaux clients

Rencontrer les porteurs de projets (entreprises, universités et/ou centres de recherche,...) prescrits par nos partenaires;

Comprendre leurs enjeux, leurs projets d'investissement, leurs processus de décision;

Qualifier l'éligibilité de leurs projets d'Innovation, de R&D, d'investissements et leurs impacts (filères, emplois, environnement, international, dimension partenariale...) pour identifier les potentiels de financements publics européens et/ou collaboratifs (identification de programmes et d'appels les plus pertinents);

Pour in fine, proposer et négocier nos contrats.

<b>Type de contrat</b>	Emploi
<b>Métier</b>	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** 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 européens (Horizon Europe, Life, BEI...) 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 avez une très bonne maîtrise de l'anglais à l'écrit comme à l'oral.

Vous souhaitez évoluer dans un environnement professionnel qui vous permet de développer vos projets et vos idées dans un cadre européen.

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

**Votre accompagnement**

Un accompagnement personnalisé au travers de formations, coaching et travail en binôme vous permettra de vous projeter rapidement dans vos nouvelles fonctions. Vous pourrez vous appuyer sur des équipes dynamiques et expérimentées, composées de profils scientifiques, financiers et économiques.

**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 ?

Côté 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.

Côté 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