

## Business Developer Senior New Business & Partenariats (H/F)

### À propos d'UTOPIES

UTOPIES accompagne depuis plus de 30 ans les entreprises dans leurs enjeux de stratégie durable, transformation responsable et impact.

Cabinet pionnier sur ces sujets, UTOPIES intervient notamment sur des problématiques telles que :

- Stratégie RSE / durabilité
- Accompagnement des transformations et déploiement
- CSRD, double matérialité et pilotage extra-financier
- Climat, biodiversité et trajectoires de réduction & d'adaptation
- Achats responsables, supply chain et modèles d'affaires durables
- Empreinte, capital et risques territoriaux
- Marque, engagement et narratifs

Dans un contexte de marché plus exigeant et sélectif, UTOPIES souhaite renforcer sa capacité de développement commercial pour compléter la dynamique de développement portée par ses pôles et ses clients historiques, en structurant davantage :

- la conquête de nouveaux clients
- l'ouverture de nouveaux comptes stratégiques
- le développement de partenariats
- le cross-selling entre expertise

### Finalité du poste

Rattaché(e) à la Direction du développement et à la Direction Générale, auxquelles il/elle reporte directement, le/la Business Developer Senior a pour mission de développer de nouvelles opportunités commerciales pour UTOPIES, en complément du développement déjà porté par les pôles auprès de leurs clients historiques.

Le poste a une vocation clairement offensive et proactive visant à ouvrir des portes là où il n'y a pas encore de demande formalisée, identifier des signaux de transformation chez les clients et prospects, transformer des enjeux réglementaires, business ou réputationnels en opportunités de mission, structurer des partenariats prescripteurs et business et contribuer à une dynamique commerciale plus collective et plus outillée.

### Missions principales

#### 1. Développer de nouveaux comptes

- Identifier / prioriser des entreprises cibles en cohérence avec la stratégie d'UTOPIES
- Construire des plans d'approche ciblés par secteur, enjeu ou type d'offre
- Prospector de manière proactive via réseau, recommandations, événements, social selling, approches directes et activations ciblées
- Obtenir des rendez-vous qualifiés avec des interlocuteurs de niveau : Directions RSE / Sustainability, Directions générales, Directions transformation, Directions achats / supply, Directions RH selon les sujets, Directions communication / marque / engagement selon les offres
- Mener les premiers échanges de découverte et de qualification

## **2. Détecter et qualifier des opportunités à forte valeur**

- Identifier les signaux faibles et les moments d'ouverture
- Traduire ces enjeux en opportunités commerciales concrètes
- Évaluer la maturité, le bon angle d'entrée, les sponsors internes et les conditions de succès
- Prioriser les opportunités à plus forte valeur et plus forte probabilité de transformation

## **3. Construire et piloter un pipeline de conquête**

- Alimenter un pipeline de prospection structuré et documenté
- Assurer un suivi rigoureux des leads et opportunités dans le CRM
- Organiser les relances, arbitrer les priorités, documenter les next steps
- Suivre les cycles de vente jusqu'à l'ouverture d'une opportunité concrète, puis accompagner la transformation en proposition et, selon les cas, jusqu'à la signature
- Travailler en étroite coordination avec la personne en charge du pilotage des data

## **4. Développer des partenariats business et prescripteurs**

- Identifier des partenaires stratégiques capables de générer du business ou d'ouvrir des portes
- Construire des modes de collaboration concrets
- Installer des partenariats activables, pas seulement relationnels

## **5. Coopérer avec les pôles et les experts**

- Travailler en proximité avec les responsables de pôles et les experts pour comprendre les offres, les cas d'usage, les références et les angles d'attaque
- Faire émerger des opportunités de cross-selling entre expertises
- Mobiliser les bons experts au bon moment dans le cycle de vente
- Contribuer au cadrage commercial des opportunités

## **6. Contribuer à la structuration commerciale d'UTOPIES**

- Participer à l'amélioration continue des argumentaires, pitches, cas clients et supports d'approche
- Faire remonter les objections récurrentes du marché
- Aider à clarifier ce qui fonctionne et ce qui ne fonctionne plus
- Contribuer à une meilleure articulation entre contenu / influence, prospection, événements, offres et conversion commerciale, en collaboration avec la personne en charges des actions marketing

### **Ce que nous attendons dans les 12 premiers mois**

À 3 mois :

- Appropriation des offres, expertises, références et cas clients d'UTOPIES
- Compréhension fine des dynamiques de marché et des enjeux de transformation responsable
- Constitution d'un portefeuille de comptes cibles priorités
- Lancement des premières séquences de prospection ciblées
- Premiers rendez-vous qualifiés obtenus
- Premiers partenaires identifiés et activés

À 6 mois :

- Pipeline de conquête structuré et alimenté de manière régulière
- Opportunités concrètes ouvertes sur des comptes nouveaux
- Premières propositions commerciales issues d'initiatives proactives

- Premières activations partenariales tangibles
- Contribution visible à la dynamique de cross-sell entre expertises

À 12 mois :

- Contribution identifiable au chiffre d'affaires "new business"
- Portefeuille de nouveaux comptes ouverts ou en cours d'ouverture
- Partenariats actifs et utiles
- Rôle reconnu dans la dynamique commerciale transverse d'UTOPIES

### **Profil recherché**

#### **Expérience :**

- 5 à 8 ans d'expérience en business development B2B
- Expérience significative en vente de services complexes, de conseil, ou de prestations à forte valeur ajoutée
- Expérience démontrée de prospection et d'ouverture de comptes, pas uniquement de traitement de leads entrants
- Une expérience dans un ou plusieurs univers suivants est fortement appréciée : conseil en stratégie / transformation, RSE / durabilité / impact, transformation des organisations, achats responsables / supply / climat / reporting extra-financier, cabinets adressant des directions générales ou des directions fonctionnelles senior

#### **Compétences clés**

- Capacité à comprendre rapidement des offres expertes et à les traduire en enjeux clients
- Très bonne maîtrise de la prospection B2B et de l'ouverture de comptes
- Capacité à vendre des enjeux avant de vendre des offres
- Aisance avec des interlocuteurs senior (DG, directions RSE, RH, transformation, achats, communication)
- Capacité à structurer un pipeline et à tenir une discipline commerciale
- Capacité à travailler en écosystème et à développer des partenariats utiles
- Très bonne capacité de coordination avec des experts
- Excellente expression orale et écrite

#### **Qualités personnelles**

- Goût de la conquête et sens de l'initiative
- Culture du résultat, sans agressivité commerciale caricaturale
- Ténacité, finesse relationnelle et sens du tempo
- Curiosité intellectuelle et appétence pour les sujets de transformation responsable
- Capacité à créer de la confiance rapidement
- Sens du collectif et intelligence politique
- Pragmatisme et sens des priorités

#### **Ce qui fera la différence**

Vous réussirez dans ce poste si :

- vous comprenez qu'aujourd'hui, sur les enjeux de durabilité, la question n'est plus de convaincre du bien-fondé mais de proposer des arbitrages, de présenter des preuves et des trajectoires crédibles
- vous savez ouvrir des portes dans des environnements exigeants et en cohérence avec les valeurs d'UTOPIES et son engagement B Corp
- vous savez parler à des décideurs sans jargon ni posture
- vous savez transformer un réseau et des prises de parole en opportunités réelles

## LES CONDITIONS

- Type de contrat : CDI
- Poste basé à Paris
- Politique de télétravail
- Rémunération selon expérience, complétée par un package (tickets restaurant, mutuelle, prévoyance)

Pour postuler, merci d'adresser votre candidature sous réf **AA26UTBDS** à : [recrutement@utopies.com](mailto:recrutement@utopies.com)