

Le **Cabinet ECR** recrute dans le cadre de développement de son projet

01 BUSINESS DEVELOPER (F/H)

(Réf. BDEV/REC/2026 – Poste basé à Antananarivo)

1. MISSION DU POSTE

Le/la business Developer a pour mission d'accélérer la croissance de l'entreprise en conquérant de nouveaux marchés et en fidélisant des clients stratégiques. Véritable stratège, il/elle combine prospection intensive et analyse du marché pour développer le chiffre d'affaires.

Le/la Business Developer devra orienter et détecter les opportunités de croissance pour le Centre d'affaire Au bout l'Ô et son espace de coworking. Il/elle devra développer et diversifier sa base clientèle, en particulier vers les acteurs du secteur privé, et intégrer de nouveaux partenaires (partenaires institutionnels, académiques et financiers) en vue d'accroître le chiffre d'affaire des prestations qu'elle réalise. Sa mission portera à la fois sur la stratégie, les marchés et la mise en place opérationnelle. Son rôle sera de mettre en place un plan d'actions basé sur l'étude de la stratégie de croissance de la plateforme.

2. ATTRIBUTIONS PRINCIPALES

Analyse, veille et orientation stratégique

- Définir et réaliser des études de marché (marchés applicatifs) et en produire des synthèses ;
- Réaliser l'annuaire des cibles commerciales (les entrepreneurs, les entreprises privées, les investisseurs privés) à l'échelle nationale et internationale ;
- Définir l'offre de service ;
- Identifier les besoins précis des cibles identifiées ;
- Assurer une veille concurrentielle.

Développement et suivi de nouveaux projets

- Détecter les opportunités de croissance, être capable d'identifier les besoins de marché, de les prioriser ;
- Diffuser des informations techniques stratégiques aux services concernés ;
- Promouvoir l'offre complète et augmenter sa visibilité ;
- Assurer un travail de prospection, attirer de nouveaux clients et partenaires ;
- Mettre en place des actions de réseautage ;
- Représenter la plateforme lors de manifestations et événements particuliers (salons, foires, conférences, ...) ;
- Assurer le suivi des demandes en cours (suivi de devis, relance, ...) ;
- Mettre en place et piloter les activités de prospection.

3. PROFIL REQUIS

- Master en gestion ou Diplômé d'école de commerce ;
- Expériences dans les études de marchés ou analyse concurrentielle ;
- Maîtrise de la négociation commerciale ;

- Maîtrise des techniques de vente ;
- Fort sens des responsabilités, méthodique et organisé ;
- Compétences linguistiques : outre le malgache et le français, la maîtrise de l'anglais est indispensable ;
- Maîtriser le pack office, à l'aise avec les NTIC et IA ;
- Compétences en communication appréciées ;
- Capacité à identifier, interpréter et analyser des informations économiques ;
- Rigueur dans le recueil et le traitement des données ;
- Esprit de synthèse et d'analyse ;
- Curiosité, créativité pour identifier des sources de développement potentiel ;
- Autonomie, adaptabilité pour appréhender rapidement des univers de travail différents ;
- Excellent relationnel en interne et en externe (savoir travailler en équipe, savoir motiver des collaborateurs).



DOSSIERS À FOURNIR

- + Un CV détaillé + contact rapide (tél+mail) ;
- + Une lettre de motivation avec votre prétention salariale ;
- + La copie du diplôme le plus élevé exigé ;

Au plus tard le **Lundi 01 Juin 2026**
à l'adresse recruteo@cabinetecr.com

⚡ **Tout dossier non complet sera rejeté** ⚡
⚡ **Seules les candidatures sélectionnées seront conviées aux tests et entretiens** ⚡