

Fiche pratique Persona



Poste

Business Developer BtoB



Séniorité

Expérimentée (3–8 ans)



Formation

Bac +3 et plus

Hard skills

- Prospection BtoB
- Cycle de vente complet / Closing
- CRM (Salesforce, HubSpot)
- Gestion de portefeuille clients

Freins

- Objectifs irréalistes / manque de reconnaissance
- Manque de moyens pour performer
- Climat de compétition interne

Valeurs et culture

- Transparence
- Confiance mutuelle
- Esprit d'équipe

Soft skills

- Écoute active
- Détermination
- Négociation

Ambitions

- Évoluer vers un poste de Key Account Manager
- Être reconnu pour sa fidélisation client, pas seulement ses ventes
- Travailler sereinement

Canaux où le trouver

- Hellowork
- Recommandations
- Écoles de commerce alumni

“

Messages à lui adresser

« Chez nous, la performance ne se fait pas au détriment du bien-être. »

« On valorise la qualité de la relation client, pas le volume d'appels. »

« Tu participes à la stratégie, pas juste à l'exécution. »

Ennemi commun

Le management qui ne reconnaît que les chiffres, jamais l'humain.

Fiche pratique Persona



Poste



Séniorité



Formation

Hard skills

Freins

Valeurs et culture

Soft skills

Ambitions

Canaux où le trouver



**Messages
à lui adresser**

Ennemi commun