



BUSINESS DEVELOPER / COMMERCIAL (H/F)

Type de contrat : CDI | Lieu : Levallois-Perret | Début : Septembre / Octobre 2026

À PROPOS DE DOOHYOU LIKE

DOOHYOU LIKE est le 1er réseau DOOH indoor de proximité en France. Nous développons un patrimoine de plus de 5 000 écrans digitaux implantés au cœur des lieux de vie des urbains (magasins de proximité, salles de sport, campus, hôtels, etc.) et accompagnons plus de 300 annonceurs dans leurs stratégies de communication.

VOTRE RÔLE

Au sein de la direction commerciale, vous êtes un véritable acteur du développement du chiffre d'affaires de DOOHYOU LIKE. Vous développez votre portefeuille de clients et prospects auprès des annonceurs et des agences médias, identifiez de nouvelles opportunités business et accompagnez vos interlocuteurs tout au long du cycle de vente.

MISSIONS PRINCIPALES

- **Développement commercial** : Identifier et cibler de nouvelles opportunités auprès des annonceurs et des agences médias ; construire, développer et fidéliser un portefeuille de prospects ; mener des actions de prospection multicanale (téléphone, e-mail, LinkedIn) et générer de nouveaux rendez-vous.
- **Gestion du cycle de vente** : Piloter les différentes étapes du cycle commercial, de la prise de contact à la signature ; qualifier les besoins des prospects, préparer les recommandations commerciales, participer aux rendez-vous clients et assurer un suivi régulier des opportunités jusqu'à leur concrétisation.
- **Développement du portefeuille clients** : Développer le chiffre d'affaires sur les comptes existants en identifiant de nouvelles opportunités commerciales et en construisant une relation durable avec les clients et partenaires.
- **Veille & approche commerciale** : Suivre les tendances du marché publicitaire, du DOOH et du retail media ; identifier de nouveaux secteurs, annonceurs ou agences à potentiel et proposer de nouvelles approches pour accélérer le développement commercial.
- **Pilotage de l'activité** : Assurer un suivi rigoureux de son activité commerciale et de son pipeline ; analyser les performances et mettre en place les actions nécessaires pour atteindre ses objectifs de chiffre d'affaires.

PROFIL RECHERCHÉ

- **Formation** : Étudiant(e) en Bac +4 / Bac +5 (École de commerce, Université ou équivalent).
- **Expérience** : 2 à 3 ans d'expérience commerciale, idéalement acquise dans les médias, la publicité, le digital ou un environnement BtoB.
- **Compétences & qualités** : Excellent relationnel, aisance orale, goût prononcé pour la prospection et la négociation, persévérance, autonomie et rigueur organisationnelle.

Comment postuler ?

Envoyez votre CV à Romain Rossignol (Directeur de la régie) à romain@doohyoulike.com en indiquant la référence "Business Developer/Commercial" dans l'objet de votre mail.