



<https://latribunelibre.com/emploi/business-developer-f-h-9>

Business Developer F/H

Description

Vous souhaitez travailler dans une entreprise innovante, éco-engagée et rejoindre une incroyable aventure humaine ? Ce poste au sein de 45-8 ENERGY est fait pour vous !

Pour soutenir notre croissance, nous recrutons notre **Business Developer (H/F)** afin de se structurer sur ces marchés en France et à l'International en développant notamment des partenariats stratégiques et en initiant un pôle commercial solide.

Vos missions :

- **Stratégie business et commerciale** : Concevoir et mettre en œuvre une stratégie commerciale ambitieuse pour le développement de notre portefeuille client à l'échelle nationale et internationale. Élaborer des stratégies de vente et des plans d'action pour atteindre les objectifs fixés.
- **Gestion Clients** : Développer et entretenir les relations avec les prospects, les clients, les partenaires et les parties prenantes clés. Instaurer des partenariats stratégiques. Créer un CRM solide, organisé et en lien avec nos objectifs de vente. Superviser les négociations contractuelles et garantir la satisfaction des clients. Présenter les produits ou services de l'entreprise de manière convaincante et adaptée aux besoins du client.
- **Collaboration interne** : Collaborer avec les équipes internes telles que la communication/marketing, les équipes de développement pour assurer la satisfaction client et la réalisation des objectifs de vente. Participer aux réflexions stratégiques pour le développement de nouveaux produits/services/solutions basés sur le retour client mais également initier la mise en œuvre de nouvelle Business Units si pertinent. Participer occasionnellement à des opérations techniques sur les différents sites opérationnels.
- **Veille Concurrentielle** : Surveiller les actions des concurrents éventuels et adapter les stratégies en conséquence. Identifier les forces et les faiblesses de l'entreprise par rapport à la concurrence. Suivre les tendances du marché et identifier les opportunités de croissance.
- **Analyse et Reporting** : Suivre les performances des ventes, analyser les données et identifier les tendances du marché. Préparer des rapports réguliers pour la Direction et proposer des actions correctives si nécessaire.
- **Élaboration de Budget** : Participer à l'élaboration du budget commercial et veiller à son respect. Optimiser l'allocation des ressources pour maximiser le retour sur investissement.

Qualifications

Votre profil :

Organisme employeur

45-8 GROUP

Type de poste

Temps plein

Secteur

ACTIVITÉS DE SOUTIEN AUX AUTRES INDUSTRIES EXTRACTIVES

Lieu du poste

France

Salaire de base

70000 € - **Salaire de base**
100000 €

Date de publication

28 août 2024 à 17:02

Valide jusqu'au

27.09.2024

- Préférentiellement issu.e d'une formation d'ingénieur avec une première expérience en tant que technico-commercial.
- Première expérience d'au moins 5 ans dans l'industrie, la filière gazière et ses usages et/ou la prestation de service technique.
- Excellentes compétences en communication et en négociation.
- Autonome & rigoureux.
- Français & anglais courant tant à l'écrit qu'à l'oral. L'allemand est un plus.
- Esprit d'équipe – Travail en étroite collaboration avec d'autres départements de l'entreprise.
- Respect des contraintes de temps, budgétaires et HSE.
- Capacité d'intégration au sein d'un projet multidisciplinaire.
- Mobile (déplacements à prévoir principalement en Europe).
- Création de reporting efficace au management.

Localisation : Metz (57) ou Lyon (69) – à définir ensemble, avec des déplacements en France et à l'international.

Rémunération : De 70 à 100k€ brut/an selon expérience + une part variable pouvant aller jusqu'à 25%