



<https://latribunelibre.com/emploi/business-developer-peintures-produits-anti-corrosion-f-h-3>

Business Developer Peintures & Produits Anti-Corrosion F/H

Description

Si vous êtes passionné(e) par le développement commercial et que vous avez une expertise technique dans les peintures et produits anti-corrosion, nous avons un proposition à vous faire ...

Qui sommes-nous ?

Le Groupe Daron est une PME familiale spécialisée dans l'avitaillement maritime et accompagne depuis plusieurs décennies ses clients en Afrique. Nous proposons des solutions sur-mesure et innovantes adaptées aux besoins spécifiques du marché africain.

Notre proposition ...

Nous sommes en recherche active d'un(e) **Business Developer Peintures & Produits anti-corrosion pour la zone Afrique (Gabon, Congo, Angola, Afrique du Sud, Mozambique, Namibie)**.

Basé(e) à Bordeaux, vous serez notre **expert(e) en produits anti-corrosion** pour nos clients et fournisseurs sur la zone Afrique. En étroite collaboration avec nos équipes commerciales locales, vous jouerez un rôle clé dans le développement de notre activité. Des déplacements réguliers sur le continent africain sont donc à prévoir.

Vous serez directement rattaché(e) au Directeur Général de la BU Technique et lors de votre intégration, vous bénéficierez d'un parcours sur-mesure pour vous familiariser avec notre activité, nos métiers et nos projets. Vous prendrez rapidement des responsabilités et vous aurez l'occasion de proposer et mettre en place vos idées et vos plans d'actions. L'autonomie et l'audace sont des valeurs que nous encourageons au quotidien.

Vos missions principales :

1- auprès de nos clients :

- Accroître le chiffre d'affaires et améliorer les marges du secteur peintures et produits anti-corrosion.
- Développer le portefeuille de clients existants et prospection de nouveaux clients. Identifier les marchés et les gammes à développer.
- Guider les clients en fonction de leurs besoins, leur proposer des produits

Organisme employeur
GROUPE DARON

Type de poste
Temps plein

Secteur
CONSEIL POUR LES AFFAIRES
ET AUTRES CONSEILS DE
GESTION

Lieu du poste
33063, BORDEAUX, BORDEAUX,
France

Salaire de base
60000 € - **Salaire de base**
70000 €

Date de publication
9 octobre 2024 à 19:07

Valide jusqu'au
08.11.2024

- adaptés tout en veillant à l'optimisation des marges.
- Mettre en place un suivi analytique de l'activité sur tout le périmètre et en rendre compte au manager de la Business Unit.
 - Animer les équipes commerciales implantées dans les filiales en Afrique, leur apporter l'expertise technique dont ils ont besoin. Les accompagner dans leurs prospections commerciales et les relations avec les clients. Leur fixer des objectifs de développement et les aider à les atteindre.

2 – auprès de nos fournisseurs :

- Etablir des relations de confiance avec les fournisseurs pour disposer des gammes intéressant nos clients.
- Mettre en place un processus de benchmark des fournisseurs et s'assurer que le Groupe achète au meilleur prix.
- Accompagner les fournisseurs dans l'amélioration de la qualité de leurs produits et de leurs services.
- Sécuriser le groupe par la gestion de la relation contractuelle avec le fournisseur.

Ces missions vous interpellent ? Postulez et embarquez avec nous dans cette aventure enrichissante et devenez un acteur clé de notre croissance sur le marché africain.

Qualifications

Votre profil

- Issu d'une formation commerciale, vous avez acquis une expérience significative **en développement commercial à l'international** ou avez une appétence forte pour la vente.
- Vous êtes reconnu(e) pour **votre expertise technique** sur les peintures et produits anti-corrosion pour mener des négociations avec des clients et des fournisseurs.
- **Entrepreneur dans l'âme**, vous aimez explorer de nouveaux marchés, notamment en Afrique.
- Vous êtes **orienté(e) résultats**, agile et capable de proposer des solutions innovantes.
- Vous avez une expérience de **gestion d'équipes transversales** et vous êtes à l'aise avec la collaboration à distance.
- Vous avez d'excellentes **compétences en communication**, avec une capacité à bâtir des relations de confiance et à comprendre les besoins des clients.
- Vous êtes reconnu(e) pour vos capacités d'**analyse et de synthèse**, avec une excellente autonomie dans le travail.
- Vous êtes très à l'aise avec les outils informatiques (MS Office, Power BI) et les ERP.
- Une connaissance du secteur **Oil & Gas** serait un plus.
- Vous parlez couramment le **français** (C1) et l'**anglais** (B2). La maîtrise du **portugais ou de l'italien** serait un atout.

Les raisons de rejoindre notre équipe :

- Vous bénéficierez d'un parcours d'intégration sur-mesure pour découvrir nos métiers, nos projets, et nos valeurs.
- Notre direction sera à l'écoute de vos propositions et pourra vous accompagner dans la mise en œuvre de vos idées.

Conditions du poste :

- CDI – Statut cadre
- Localisation : Bordeaux (33)
- Mutuelle avec une prise en charge de 75% par l'entreprise.
- Plan d'épargne retraite complémentaire.