



<https://latribunelibre.com/emploi/business-development-manager-engineering-manufacturing-naval-f-h>

Business Development Manager Engineering & Manufacturing – Naval F/H

Description

Rattaché au top management du groupe, le candidat jouera un rôle de développement du portefeuille d'activité en national et sur les pays cibles du Nord Europe (Benelux, Skandi) avec pour missions principales :

Développement des affaires :

Au niveau national, identifier et démarcher les clients existants du groupe et les prospects pour y développer l'offre dédiée à la construction navale, aux services d'ingénierie et au maintien en condition opérationnelle. Structurer des offres avec les partenaires et sous-traitants idoines. En chasseur affuté, identifier les cibles possibles, origine les deals, participer aux évaluations et à l'intégration de nouvelles activités, en France et Nord Europe.

Gestion de projets :

Sans être directeur technique, être le garant ultime de l'animation des projets, de la phase d'étude jusqu'à la réalisation, en veillant au respect des délais, du budget et des exigences techniques et réglementaires.

Conseil et expertise :

Fournir des conseils techniques et réglementaires aux clients, en matière d'études d'impact, d'audits environnementaux, de gestion des déchets, etc.

Coordination :

Être en coordination constante entre les différents acteurs (management équipes techniques, sous-traitants, clients). Monter des offres en partenariat, avec les bureaux d'études, les équipes manufacturing, internes ou externes, en domestique ou à l'étranger.

Lieux d'exercice : Idéalement en île de France, avec 50% de déplacements en France et Nord Europe.

Qualifications

Compétences techniques :

Connaissance approfondie de la construction navale, des outils et méthodes d'étude, des enjeux stratégiques. Peut avoir tenu un rôle de chargé d'affaire, de bid manager dans cette industrie, souhaite évoluer au commerce.

Compétences commerciales :

Capacité à développer et gérer un portefeuille clients, à répondre aux appels d'offres, à négocier des contrats, à élaborer des propositions commerciales, à identifier les acteurs clés, à organiser des partenariats stratégiques.

Compétences relationnelles :

Capacité à communiquer efficacement avec les clients, les sous-traitants et les équipes, en multisite et multiculturel, à animer des réunions, initier et développer des relations d'affaires. La maîtrise d'un anglais des affaires courant sera indispensable.

Compétences organisationnelles :

Capacité à gérer plusieurs projets et activités simultanées en autonomie, à respecter les délais et les budgets, à organiser son travail efficacement.

Compétences financières :

Sans être un expert financier, une bonne culture et curiosité financière est indispensable ; Compréhension du P&L de l'activité, des clés de performance, compréhension de la logique de développement par acquisitions et partenariats, connaissance de l'univers LBO et structuration de deal.

Formation :

Diplôme d'ingénieur (Bac +5) avec une spécialisation en maritime, civil ou militaire, ou diplôme équivalent.

Formation complémentaire en Business Administration sera un atout.

Perspectives d'évolution :

Évolution naturelle vers des postes de direction, développement de compétences en gestion et en stratégie.

Organisme employeur

Sommeret

Type de poste

Temps plein

Secteur

CONSEIL POUR LES AFFAIRES
ET AUTRES CONSEILS DE
GESTION

Lieu du poste

75101, PARIS 01, PARIS, France

Date de publication

18 septembre 2025 à 19:05

Valide jusqu'au

18.10.2025