



<https://latribunelibre.com/emploi/business-development-manager-f-h-19>

## Business Development Manager F/H

### Description

Vous aimez allier vision stratégique et action sur le terrain ? Rejoignez Volvo Penta et contribuez au développement de notre réseau de distribution sur le segment Marine. **Missions** : Rattaché(e) au Directeur Service Market Marine, vous intégrerez une équipe de 7 personnes dédiées au secteur de la Marine. Le service est en lien avec le réseau de distribution, constitué de 6 Distributing Dealers et de 80 Volvo Penta Services (VPS). Vous serez responsable de l'animation et du développement des ventes (moteurs, pièces & accessoires et prestations de service) de plusieurs Distributing Dealers et des Volvo Penta Services rattachés. Vous conseillez et accompagnez votre réseau sur :

- L'organisation interne
- Les axes de développement
- L'atteinte des objectifs commerciaux
- La stratégie à moyen terme.

### A ce titre :

- Vous êtes responsable de l'analyse du marché et du potentiel de la zone de chaque Distributing Dealer.
- Vous participez à l'établissement et au suivi d'un business plan par Distributing Dealer, basé sur l'analyse des données et la stratégie de développement du Distributing Dealer à moyen et long terme.
- Vous êtes présent(e) sur le terrain pour accompagner et mettre en place les actions commerciales décidées par le département Service Market Marine. Vous participez ainsi à l'atteinte des objectifs commerciaux de Volvo Penta en France.
- Vous êtes le relais entre les clients, le réseau de distribution et les départements internes de Volvo Penta afin de faciliter le développement des affaires à travers le réseau.
- Vous coordonnez avec votre homologue du Service Market Industriel le développement de compétences d'agents Volvo Penta.
- Vous contribuez à la stratégie SAV pour les comptes OEM marins rattachés au bureau France.

### Qualifications

Vous rêvez plus grand ? Nous aussi, et nous sommes enthousiastes à l'idée de grandir ensemble !

- Formation supérieure (idéalement technique et commerciale)
- 5 ans d'expérience minimum en environnement BtoB dans un secteur technique : marine, moteurs industriels, poids lourds, machines agricoles ou industrielles, électromobilité, automobile...
- Bon niveau d'anglais indispensable (min B2).
- Forte orientation client et goût pour le développement commercial.
- Excellentes qualités d'animation de réseau, de communication et de

### Organisme employeur

Volvo Group

### Type de poste

Temps plein

### Secteur

CONSTRUCTION DE VÉHICULES  
AUTOMOBILES

### Lieu du poste

92050, NANTERRE, NANTERRE,  
France

### Date de publication

4 janvier 2026 à 20:03

### Valide jusqu'au

03.02.2026

coopération.

- Écoute, proactivité et ténacité font partie de vos atouts clés.
- À l'aise avec les outils informatiques, les réseaux professionnels et doté(e) de notions en marketing digital.
- Maîtrise de base de l'analyse financière.

Le poste est en CDI, basé à Nanterre (92) et requiert des déplacements nationaux fréquents. **Qu'est-ce que vous y gagnez ?** Nous offrons un package intéressant de rémunération et d'avantages, et vous aurez la possibilité d'apprécier : – Un parcours d'intégration sur mesure,

- Des formations et de réelles possibilités d'évolution professionnelle,
- Le développement de vos compétences tout au long de votre carrière,
- Un environnement de travail épanouissant où la sécurité et le bien-être de nos collaborateurs sont primordiaux,
- Possibilité de télétravail,
- Une rémunération valorisante et autres avantages (CSE, mutuelle, tickets restaurant, participation, intéressement, épargne salariale, crèche d'entreprise).

**Prêt(e) pour la prochaine étape ?** Si vous êtes curieux(se) de découvrir comment nous passons de la parole aux actes, suivez-nous sur LinkedIn et sur [volvogroup.com](https://volvogroup.com).

Êtes-vous enthousiaste à l'idée d'apporter vos compétences et vos idées novatrices ? Nous sommes impatients de vous connaître. Postulez dès aujourd'hui ! Nous attachons une grande importance à la confidentialité de vos données et n'acceptons donc pas les candidatures par mails.