



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

BUSINESS DEVELOPMENT MANAGER F/H

Description

Notre client est INDRA SAS (200 salariés), filiale de Suez (50%) et de The Future Is Neutral (50%), est spécialisée dans la gestion des véhicules hors d'usage (VHU) et véhicules accidentés sur l'ensemble du territoire national et aussi de la déconstruction automobile et de la vente de pièces auto d'occasion depuis plus de 30 ans.

Rattaché au Directeur Grands Comptes, notre Business Développement Manager sera responsable du développement du portefeuille « Assureurs France », « Fourrières » et « Domaines » pour la vente de services et solutions proposés pour la gestion et le recyclage des véhicules en fin de vie, un des tous premiers business de l'entreprise en termes de résultats en alliant vision stratégique et efficience opérationnelle.

Concrètement, votre rôle est le suivant :

- Réaliser la veille marché, identifier les nouveaux besoins créateurs de valeur ajoutée pour nos clients et coconstruire de nouvelles offres différenciantes avec le marketing.
- Bâtir un plan de prospection, l'engager et obtenir des résultats.
- Manager les comptes du portefeuille, proposer un plan de développement et le piloter en lien avec la stratégie définie avec votre manager.
- Entretenir une relation de confiance et de partenariat long terme avec les clients de votre portefeuille.
- Piloter les performances client : construire les budgets, analyser les KPI, établir des recommandations et mettre en œuvre les plans d'actions.

Qualifications

Avec une expérience réussie de minimum 5 ans dans le secteur de l'industrie automobile, assurance et/ou des prestataires de services sur un poste de business développement stratégique, notre candidat doit posséder le savoir-faire professionnel et social nécessaire pour se faire accepter par la société à tous les niveaux.

Au plan professionnel:

- Formation supérieure de niveau Bac + 5 ou équivalent
- Expérience de développement business de 5 ans ou plus
- Maîtriser les techniques de vente & négociation auprès de comptes stratégiques en cycle de vente long

Organisme employeur

ESTEAM European Search Dragisa Damjanovic

Type de poste

Temps plein

Secteur

CONSEIL POUR LES AFFAIRES ET AUTRES CONSEILS DE GESTION

Lieu du poste

69256, VAULX EN VELIN, VAULX EN VELIN, France

Date de publication

28 août 2024 à 17:01

Valide jusqu'au

27.09.2024

- Nouer des relations et étendre son réseau auprès de clients et prospects
- Un anglais professionnel sera un plus pour votre évolution au sein de la société

Au plan personnel :

- Excellentes qualités relationnelles, écoute et capacité à convaincre.
- Capacité d'analyse et agilité.
- Méthode, organisation, gestion des priorités et rigueur.
- Proactivité, capacité à proposer, convaincre autonomie et persévérance.
- Goût du challenge.
- Capacité à travailler en équipe, groupe projet, mode agile.