



<https://latribunelibre.com/emploi/responsable-developpement-business-bdm-energie-mesure-f-h-5>

Responsable Développement Business (BDM) – Energie & Mesure F/H

Description

Descriptif du poste :

Tu intègreras l'équipe Énergie & MB Solutions au sein du département Développement Business & Solutions (DBS) dont la mission est la promotion et le développement des activités de nos partenaires (fournisseurs), leaders mondiaux dans leurs domaines.

Fort de tes compétences, tu auras la responsabilité de développer une partie de notre offre en conversion d'énergie et mesure. Dans le cadre de ta mission, tu feras la promotion des solutions des partenaires qui te seront confiés tout en collaborant avec notre CPS (ingénieurs Projet & Application) sur les aspects applicatifs et techniques avancés et notre force de vente, pour développer le (ton) business.

Missions principales :

- Développer les activités de nos partenaires et atteindre les objectifs (booking / marge),
- Maîtriser techniquement et commercialement l'offre – Expertise Produits & Applications,
- Définir et conduire une stratégie de développement en accord avec celle de l'entreprise,
- Mettre en place les plans d'actions nécessaires et les conduire activement sur le terrain,
- Définir notre positionnement et différencier nos produits & solutions.
- Promouvoir notre offre et fournir le support à la vente (cibles, outils, ...),
- Visiter très régulièrement nos clients et prospects avec l'équipe VENTES,
- Appréhender et comprendre les écosystèmes (clients),
- Entretenir et renforcer la relation avec nos partenaires (échange, CR, suivi, etc...).

Organisme employeur
M B ELECTRONIQUE

Type de poste
Temps plein

Secteur
COMMERCE DE GROS
(COMMERCE
INTERENTREPRISES) DE
COMPOSANTS ET
D'ÉQUIPEMENTS
ÉLECTRONIQUES ET DE
TÉLÉCOMMUNICATION

Lieu du poste
78117, BUC, BUC, France

Salaire de base
40000 € - **Salaire de base**
70000 €

Date de publication
21 octobre 2025 à 15:07

Valide jusqu'au
14.11.2025

Compétences requises :

- Expertise technique – Conversion d'énergie :
 - Théorie AC & DC / faible & forte puissance.
 - Electrotechnique et/ou électronique de puissance (+ pratique régulière).
 - Choix et dimensionnement des alimentations et des charges.
 - Connaissance des bonnes pratiques et des normes électriques (aspect sécurité).
- Expertise technique – Mesure
 - Acquisition de données (DAQ, DMM, oscilloscope, enregistreur,)

- Analyse de puissance de précision (Wattmètres),
- Mesures EIS (batterie),
- Test de pré-conformité CEM,
- Tests d'isolement, de continuité ou encore diélectrique,
- Etc...
- Compréhension des besoins, problématiques & applicatifs clients variés.
- Forte appétence commerciale (visiter nos clients avec les ingénieurs technico-commerciaux),
- Marketing – Analyser, créer et initier des actions de développement de business,
- Communication – Contenus pour nos actions de promotion produits / applications,
- Evènements – Animer des ateliers, des journées techniques, des salons ou encore des webinaires,
- Relationnel (Interne & fournisseur) – Echange, rapport, suivi, travail d'équipe, management indirect.

Qualifications

Compétences

- Autonomie,
- Organisation et rigueur,
- Orientation satisfaction client,
- Sens de l'écoute et de la négociation,
- Esprit d'initiative et pragmatisme,
- Curiosité et appétence technique,
- Leadership – Détermination alliant enthousiasme du discours et rigueur dans l'action,
- Capacité de communication – travail en équipe et leadership (management indirect),
- Forte mobilité (déplacements nombreux en France et ponctuellement à l'étranger).

Diplômes et expériences

- Formation ingénieur(e) en électronique de puissance / électrotechnique / génie électrique
- Expérience dans la vente (Recherchée),
- Maîtrise de l'anglais obligatoire pour la fonction.

Avantages :

- Fixe sur 13 mois,
- Variable déplafonné,
- Intéressement/Participation,
- Ticket Restaurant.
- Véhicule de fonction + iPhone,
- Des activités détentes : Yoga, babyfoot, etc...
- Mutuelle (légitime et obligatoire), mais familiale avec de bonnes garanties offertes.

- Télétravail possible.

Salaire : Entre 40 & 70 KE (Fixe + variable), négociable en fonction de l'expérience.