



<https://latribunelibre.com/emploi/responsable-developpement-commercial-f-h-7>

## RESPONSABLE COMMERCIAL F/H

## DEVELOPPEMENT

### Description

#### Missions et responsabilités :

Rattaché(e) au Directeur des ventes Groupe, le/la titulaire du poste aura la responsabilité du développement des ventes à travers la recherche de nouvelles opportunités au sein du portefeuille clients existant et l'acquisition de nouveaux clients en vue de limiter la dépendance auprès des grands donneurs d'ordre et d'accélérer la diversification des activités du groupe.

Pour cela, le/la titulaire du poste engage et anime une équipe de Key-Account Manager pour atteindre les objectifs fixés.

Plus précisément, les missions seront les suivantes :

- Générer une croissance rentable par l'ajout de nouveaux partenariats avec les clients
- Comprendre les besoins de clients, présenter la proposition de valeur de noter client, déterminer l'adéquation stratégique et position avec succès les produits et les solutions pour satisfaire les besoins clients en vue de la diversification du portefeuille.
- Etablir, entretenir et maintenir des relations avec de nouveaux clients afin de développer de nouvelles opportunités commerciales en fournissant un soutien, des informations et des conseils et en recherchant de nouvelles solutions
- Travailler avec l'équipe sur le terrain pour identifier des opportunités existantes, collaborer à l'élaboration des présentations et piloter, en travaillant en coordination avec les équipes, les opportunités de prospection et de vente afin d'obtenir des résultats pour l'entreprise et les clients
- Travailler avec les équipes fonctionnelles transverses dans le cadre du développement de produits et de processus pour concevoir et mettre en œuvre des approches commerciales et marketing
- Assister à des évènements professionnels et évènements clients ainsi qu'à toute manifestation pouvant développer le réseau et le positionnement de notre client
- Veiller à ce que le suivi des opportunités et des ventes soient prévis et établis en temps voulu
- Entreprise des déplacements au sein de l'UE pour rencontrer les partenaires du secteur automobile et de l'industrie, des clients ou pour toutes autres opportunités de développement commercial, selon les besoins

**Organisme employeur**  
HUMBLOT GRANT ALEXANDER

**Type de poste**  
Temps plein

**Secteur**  
ACTIVITÉS DES AGENCE DE PLACEMENT DE MAIN-D'OEUVRE

**Lieu du poste**  
France

**Date de publication**  
15 octobre 2024 à 15:03

**Valide jusqu'au**  
14.11.2024

- Tenir les exigences en termes de délais et de qualité

Le/la titulaire pourra s'appuyer sur un centre technique composé d'experts métiers (support chiffrage, atelier outillages, chargé d'industrialisation...).

## **Qualifications**

### **Qualifications requises :**

- De formation niveau bac +5 (Ecole d'ingénieurs ou de commerce) avec au moins 7 ans d'expérience dans le développement commercial / marketing dans l'automobile ou les biens d'équipements industriels du secteur de la métallurgie
- Vous disposez obligatoirement d'une expérience confirmée en management direct d'équipe commerciale
- Excellente maîtrise des outils informatiques
- Anglais courant impératif (écrit et oral)
- Aisance relationnelle et sens de la négociation