

GEOCHANVRE

L'industrie au service de la nature

Offre d'emploi

BUSINESS DEVELOPER INDUSTRIE H/F

Entreprise industrielle dynamique, qui conçoit et produit des toiles végétales en fibres naturelles 100% d'origine française, GEOCHANVRE renforce actuellement ses équipes et prépare son avenir au travers d'un projet d'extension ambitieux. (www.geochanvre.fr)

Dans ce contexte, nous recherchons un **BUSINESS DEVELOPER INDUSTRIE H/F**.

Vos missions :

Sous la responsabilité du Directeur Commercial, votre mission principale sera de développer les relations avec les partenaires de solutions et les clients finaux pour découvrir de nouvelles opportunités potentielles pour GEOCHANVRE sur les marchés industriels du packaging et de la filtration. Dans ce cadre, vous aurez à :

- Identifier et qualifier les partenaires potentiels en collaboration avec la direction commerciale.
- Assurer une veille marketing et constituer un benchmark sur les marchés références.
- Développer des stratégies de prospection efficaces de nouveaux partenaires et identifier leurs besoins pour leur proposer une solution industrielle et commerciale adaptée.
- Contractualiser les opportunités de développement dans le cadre d'une relation à long terme avec les nouveaux partenaires industriels.
- Rencontrer les décideurs pour élaborer un partenariat stratégique sur la base d'une bonne compréhension des contraintes industrielles mutuelles.
- Assurer le lien entre les clients et les services internes pour assurer un haut niveau de service.
- Motiver les ressources internes et externes pour concrétiser les partenariats et atteindre les objectifs commerciaux souhaités.

Cette description prend en compte les principales responsabilités et missions, et n'est pas limitative.

Profil recherché :

Formation : Vous êtes doté(e) d'une formation supérieure minimum BAC+2, de type Ecole de Commerce. Votre anglais est opérationnel.

Expérience : vous disposez d'une expérience confirmée de 3 à 5 ans dans l'identification d'opportunités industrielles et le développement de partenariats fructueux à long terme, idéalement sur les marchés du packaging et/ou de la filtration industrielle. Vous avez un véritable profil de chasseur et avez démontré votre expérience dans l'acquisition de nouveaux clients et partenaires pour atteindre des résultats commerciaux ambitieux.

Qualités requises : votre capacité d'analyse est requise, et vous savez partager vos résultats dans un travail d'équipe. Vous avez une bonne capacité d'adaptation et savez faire preuve de réactivité. Vous êtes force de proposition, curieux et ouvert d'esprit, ce qui vous permet d'anticiper des problématiques complexes. Vous avez une excellente communication à l'oral comme à l'écrit. Vous savez vous adresser directement aux responsables et décideurs. Vous souhaitez intégrer une entreprise à taille humaine en pleine croissance, avec des valeurs fortes.

Caractéristiques du poste :

Temps plein en CDI

Rémunération : selon expérience et profil, package de rémunération attractif, avec un variable motivant qui récompense vos performances commerciales.

Véhicule de fonction et tous les équipements nécessaires pour réussir en télétravail et en prospection.

Localisation : hybride (lieu de résidence + siège de GEOCHANVRE - 89)

Ce poste vous intéresse ? Merci de nous envoyer votre candidature (CV et lettre de motivation) par mail uniquement à l'adresse suivante : recrutement@geochanvre.fr