

Détail de l'offre : H/F – BUSINESS DEVELOPMENT MANAGER

Recruteur	INNOE
Adresse	3 rue de la République
Code postal	69001
Ville	LYON
Référence	106-07E
Titre de l'offre	H/F – BUSINESS DEVELOPMENT MANAGER
Description de la mission	<p>Pour accompagner notre stratégie de développement, nous recrutons le Responsable Développement Commercial (H/F) pour la moitié Sud de la France.</p> <p>LIEU DU POSTE Home office</p> <p>RESPONSABILITES Au sein de l'équipe commerciale du Sud de la France, vous serez en charge de :</p> <ul style="list-style-type: none"> - Conquérir de nouveaux marchés sur des secteurs ciblés - Développer un portefeuille de nouveaux clients - Identifier des nouvelles opportunités de vente au travers de nouveaux clients et auprès de clients historiques - Contribuer à l'organisation d'évènements commerciaux - Apporter un service de recommandation technique sur notre gamme de produits, et porter ponctuellement une assistance aux montages sur sites industriels - Atteindre les objectifs de vente définis conjointement - Utiliser les outils commerciaux mis à votre disposition et assurer un reporting hebdomadaire de votre activité <p>Vous bénéficiez d'un appui technique de haut niveau de la part des équipes en interne sur l'ensemble de vos projets.</p>
Type de contrat	CDI
Télétravail	Non spécifié
Description de la société	<p>JAMES WALKER est un groupe créé en 1882, et c'est avec fierté que nous défendons nos valeurs et mettons tout en oeuvre pour placer nos collaborateurs au coeur de l'évolution technologique.</p> <p>Pour cela, nous assurons dans nos usines et nos réseaux de ventes, la conception de solutions et produits de haute performance pour les systèmes d'étanchéité des équipements de production industrielle.</p> <p>Nous intervenons comme partenaire technique sur les grands projets industriels de nos clients et dans la fiabilisation de leur process de fabrication.</p> <p>Acteur reconnu pour son expertise et pour la fiabilité des solutions proposées, JAMES WALKER représente aujourd'hui plus de 2000 collaborateurs à travers une cinquantaine de sites dédiés à la production, l'engineering, la distribution et le support clients à travers le monde.</p>
Localisation	Home office
Description du profil	<p>CANDIDAT RECHERCHE H/F – Formation supérieure Bac+2 minimum, idéalement dans les domaines commercial et technique (de préférence mécanique). Vous justifiez idéalement d'une première expérience réussie dans la vente technique BtoB. Candidature débutant(e) accepté(e).</p> <p>Vous aimez travailler en autonomie et avez la capacité à prioriser le travail. Vous êtes innovant et pragmatique. Vous parlez un anglais vous permettant de soutenir une discussion simple. Vous possédez le permis B.</p> <p>Ce que nous vous offrons :</p> <ul style="list-style-type: none"> - Une écoute régulière et une entraide pour favoriser l'esprit d'équipe - Des opportunités de carrières motivantes - Des formations commerciales & techniques régulières - Un système de rémunération motivant - Voiture de fonction, smartphone, imprimante - Etc. <p>Développeur commercial dans l'âme, vous souhaitez travailler au sein d'un groupe solide et à taille humaine, et ainsi intégrer l'équipe française de 55 collaborateurs qui saura reconnaître votre talent et accompagner votre développement et votre épanouissement ? Ne manquez pas cette opportunité, rejoignez-nous !</p> <p>Vous vous reconnaissez dans cette expérience et ces qualités, merci de transmettre votre cv</p>

et votre lettre de motivation en précisant la référence 106-07E à notre conseil INNOE - 3 rue de la république - 69001 LYON ou par e-mail : candidature@innoe.fr