

Business Developpeur International – (H/F)

Description de l'offre

ICE Water Management vise à renforcer sa croissance et recherche son futur Business Developpeur à l'international.

Vous maintenez et renforcez les stratégies commerciales en fonction des buts et objectifs de la société.

Vos principales missions :

- Garantir le développement du chiffre d'affaires et de la marge commerciale de l'entreprise.
- Renforcer la stratégie commerciale en fonction des objectifs de la société :
 - o Analyser les ventes sur les différents marchés et dégager ou réajuster les plans d'actions sur les opportunités commerciales identifiées
 - o Identifier les différents leviers pour soutenir le développement de l'activité (anticipation des besoins clients, développement produits...)
 - o Définir les stratégies de prospection utiles à l'atteinte des objectifs, en fonction des marchés et zone concernés
 - o Participer aux négociations commerciales et développer la relation clients
- Entretienner les relations avec des partenaires stratégiques (agents, apporteurs d'affaires...)
- Assurer un reporting auprès de la direction générale
- Etudier de nouveaux marchés et leurs potentiels.
- Marketing/communication : développer la visibilité de la société en France et maintenir la visibilité existante à l'export

Profil recherché

Issu(e) d'une formation en développement commercial dans un environnement technique, idéalement dans le milieu agro-alimentaire ou de l'eau, vous justifiez d'une expérience professionnelle de 5 années minimum sur un poste similaire à l'international ;

De nombreux déplacements en France et à l'international sont à prévoir (environ 50% du temps) ;

Proactif, curieux(se) de nature, vous avez un excellent relationnel avec les équipes en interne afin de définir l'offre de vente avant de la présenter et la défendre face au client. Vous êtes également à l'aise dans le domaine de l'opérationnel ;

Force de proposition, rigoureux(euse), doté(e) d'un excellent relationnel, vous êtes une personne responsable, sachant travailler à la fois en équipe et de manière autonome ;

Une excellente maîtrise de l'anglais est indispensable tant à l'écrit qu'à l'oral, la maîtrise d'une langue supplémentaire est un vrai plus.

Organisé(e), vous savez gérer les priorités, respecter les échéances, faire preuve de réactivité et de grandes capacités d'adaptation

Excellent(e) communicant(e), vous vous exprimez avec aisance, de manière claire et concise

Vous rappez directement au Directeur Commercial et travaillez en étroite collaboration avec le pôle vente :

- Service ingénierie avant-vente – 3 ingénieurs d'études
- Service commercial – 3 commerciaux et un réseau d'agents
- Service marketing communication – 1 personne
- Service clients : 1 chargé d'affaires

Vous avez déjà utilisé un ERP et maîtrisé son usage

Vous maîtrisez parfaitement le Pack Office en général.

L'entreprise

ICE WATER MANAGEMENT

<https://www.ice-water-treatment.com/fr/>

ICE WM est une PME créée en 1987 qui regroupe 30 collaborateurs.

ICE est partenaire des plus grandes marques de boissons à base d'eau et d'eau embouteillée dans le monde entier. Notre expertise couvre la mise en place complète de projets de traitement d'eau dont l'étude, la conception et la fabrication des machines et sous-ensembles installés.

En plus de cette activité, ICE assiste ses clients embouteilleurs en fournissant expertise et conseils afin que ceux-ci fassent les bons choix pour que leur investissement soit fructueux. Une fois le projet mis en service, ICE fournit de l'assistance et des services à ses clients. Leur installation doit être bien réglée et doit pouvoir être exploitée et entretenue efficacement. ICE aide à la mise en œuvre des bonnes pratiques en tenant compte de chaque situation spécifique.

Politique RH d'ICE

- Nous avons à cœur de fidéliser nos collaborateurs en leur donnant les moyens de se développer au sein de l'entreprise (accès à la formation continue, mobilité interne...)
- Nous prônons un accompagnement de qualité de chaque collaborateur dans le développement de ses compétences

Nous proposons un système de rétribution centré sur la valorisation des compétences et de l'investissement individuel et collectif.

Détail de l'offre

Lieu de travail : CHAVANOD

Type de contrat : CDI

Début du contrat : dès que possible