

BUSINESS DEVELOPMENT MANAGER 3D H/F

Talentissim recherche pour son client, spécialiste en ingénierie mécanique ou industrielle un **Business Development Manager 3D H/F**.

L'entreprise Groupe Industriel Français de 250 personnes (chiffre d'affaire: 35 M€) composé de 6 filiales localisées dans le quart Sud-Est de la France, spécialisée en usinage de pièces mécanique de petites et moyennes séries à forte valeur ajoutée dans différents domaines d'applications : Nucléaire, Médical, Pétrole, Aéronautique, spatial, Défense, Automobile... Disposant d'un atelier moderne, d'un parc machines récentes et d'une forte volonté de croissance (organique et externe), elle est reconnue pour son sérieux et sa réactivité auprès de ses clients .

MISSIONS :

En relation directe avec le Président du Groupe, vos responsabilités seront :

- Construire la feuille de route 3D du Groupe et s'assurer de son bon déploiement en fonction des besoins associés : Recrutements, Investissements CAPEX, évolution d'organisation, ...
- Participer à la définition du plan de prospection par type d'offre et secteur en lien avec la stratégie de développement du Groupe, les objectifs de notre business plan et nos nouvelles offres ;
- Mettre en place et exécuter ce plan de prospection en identifiant et en contactant de nouveaux prospects afin de construire votre portefeuille de clients à fidéliser dans la durée
 - Réaliser des rendez-vous client pour identifier leurs besoins et enjeux ;
 - Construire la proposition commerciale adaptée ;
 - Finaliser les ventes et négocier les contrats ;
 - Rencontrer le client régulièrement pour s'assurer de sa satisfaction et pour déceler de nouveaux besoins ;
 - Le cas échéant, négocier des contrats de partenariat ;
 - Travailler en synergie avec les équipes de technico-commerciaux pour le déploiement de la stratégie commerciale
 - Assurer le reporting au groupe.
 - Être force de proposition dans l'évolution de notre modèle d'affaire, de l'intégration de ces nouvelles technologies (3D, hybridation, industrie 4.0) sur nos sites de production en collaboration avec les directeurs de sites et le directeur R&D.
- Participer avec l'équipe marketing au développement et à la réflexion sur les nouveaux canaux d'acquisition clients.
- Participer avec la direction générale à la réflexion sur des acquisitions stratégiques pour le Groupe et ses filiales.

PROFIL :

Vous êtes reconnu pour vos talents de « chasseurs », de Business Developer et de visionnaire

- Issu(e) d'une formation Technique (mécanique) couplée à une expérience professionnelle sur les nouveaux procédés de fabrication : 3D, Cladding, Soudure (TIG, MIG,).
- Vous avez une expérience de 10 ans minimum dans une fonction similaire : Personne de terrain, qui a soif de réussir et qui a un leadership naturel Orienté objectifs et performance.
- Expérience en Management d'équipes
- Très bon bagage technique Connaissance des métaux
- Bon relationnel
- Une très bonne connaissance des nouvelles technologies de fabrication et de réparation des pièces métalliques : SLM, DED, Cladding, ...
- La connaissance des marchés suivants est un plus : Energies (Nucléaire, Pétrole&Gas, ENR), Transports (Automobile, Aéronautique et Ferroviaire) et Santé (Implants et Matériels ancillaires pour la chirurgie dentaire ou corporelle).
- **Maitrise de l'anglais écrit et oral indispensable.**

CONDITIONS :

- CDI
- Poste basé à SCIONZIER 74 OU SAINT ETIENNE 42 avec des déplacements fréquents.
- Rémunération à convenir selon profil + véhicule de fonction+ autres avantages.

Envoyez vos candidatures par mail à recrutement@talentissim.fr