

## BUSINESS DEVELOPER INDUSTRIE

Vous connaissez et aimez l'univers du végétal ? Rejoignez-nous.

Depuis sa création de Gelpass group en 1996, acteur incontournable dans l'univers du végétal avec pour préoccupation la sécurité alimentaire, la qualité produit, la satisfaction client et l'innovation. Fort de notre site de production en Corrèze et de nos partenaires industriels, nous sommes une entreprise agile et performante, reconnue pour notre réactivité et l'engagement de nos collaborateurs.

Poussés par notre volonté de développement et nos objectifs de croissance sur nos métiers, nous recherchons aujourd'hui :

### **Un(e) Business Developer en Industrie.**

Rattaché(e) au Directeur des ventes vous contribuez au développement des ventes dans le respect de l'application de la politique commerciale et des objectifs fixés. Vos interlocuteurs seront :

- Des responsables qualité
- Des responsables R&D
- Des responsables achats

### **Type de poste**

Temps plein, CDI, statut cadre

Basé au siège (59) Armentières

Déplacement national 25%

### **Description du poste**

En tant que Business Developer Industrie, vous définissez en collaboration avec la direction :

- Votre stratégie de développement sur le portefeuille clients qui vous sera confié en lien avec la stratégie groupe.
- Le développement de la marge de l'entreprise sur votre portefeuille client.

Ainsi,

- Vous développez et faites progresser le chiffre d'affaires et la marge de l'entreprise sur le secteur professionnel confié dans le respect de la politique commerciale définie par la Direction sur le territoire national.
- Vous êtes force de proposition et déployez en équipe la stratégie développement produit pour le pôle industrie.
- Vous travaillez en interaction avec les ADV (gestionnaires administration des ventes) qui travaillent sur votre portefeuille clients en support.

### **Vos missions principales sont les suivantes :**

- Assurer le suivi commercial régulier exhaustif et de qualité de la clientèle confiée
- Développer la clientèle actuelle, en termes de volumes, produits, sur la base d'objectifs commerciaux définis avec la Direction.
- Prospecter de nouveaux marchés.
- Optimiser ses visites commerciales en connaissant, présentant et promotionnant les produits distribués par l'entreprise.
- Négocier avec la clientèle les ventes dans le respect des intérêts et des capacités de l'entreprise en termes de marge, de délais, de quantités et de qualité.
- Participer aux salons.
- Etre à l'écoute et anticiper les besoins évolutifs des clients.
- Anticiper les évolutions du marché et assurer la veille concurrentielle.

Une approche technique de la vente est nécessaire afin de vous épanouir.

### **Profil**

**Titulaire d'un BAC+3 à BAC +5** dans le domaine commercial / ingénieur agri-agro, vous justifiez d'une expérience de 3 ans minimum dans le secteur agroalimentaire et présentez les **compétences et capacités suivantes** :

- Sens du relationnel : sens de l'écoute et de la communication,
- Sens organisationnel et priorisation,
- Sens commercial et maîtrise de la négociation (capacité à conclure une vente, maîtrise et utilisation des techniques de vente, capacité à convaincre).
- Maîtrise des outils informatiques,
- Connaissance du marché, des produits et des domaines d'activités des clients,
- Maîtrise de l'anglais,
- Sens du travail en équipe.

Vous êtes autonome, rigoureux et organisé. Vous avez l'esprit synthétique, le sens du service client et du leadership. Vous disposez également d'une bonne capacité d'adaptation et êtes combattifs et endurants.

### **Salaire**

45 000€ à 65 000€ par an

### **Avantages**

Intéressement + épargne salariale (abondement)

Titre-restaurant

Véhicule de fonction (5 places)