



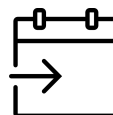
Business Developer Industriel (H/F)



CDI



PARIS &
FERTÉ-GAUCHER (77)



Juin 2022

Présentation de l'entreprise

COMPOSE IT est une start-up industrielle créée en 2018 lauréate du Réseau Entreprendre Paris et engagée dans la transition écologique composée de 6 personnes.

Notre projet est soutenu par la région Ile-de-France, il fait partie des 100 projets du plan relance industrie, par l'ADEME, lauréat entreprise engagée dans la transition écologique. Notre 1er site de production de 1500 m² se trouve à la Ferté-Gaucher en Seine et Marne et il sera opérationnel en Juillet 2022. Nos 2 lignes de production robotisées vont permettre de soutenir notre forte croissance.

Nous commercialisons des réservoirs à pression en matériaux composites pour les marchés du stockage et traitement de l'eau. Légers, durables, faciles à entretenir et conçus à partir de matériaux innovants et recyclables, nos réservoirs apportent une forte valeur ajoutée technique et environnementale.

En plus de nos marchés historiques sur le forage, pompage et traitement de l'eau, notre équipe R&D développe de nouveaux produits sur les marchés de l'eau chaude sanitaire et de l'air comprimé industriel.

Développée en Belgique, notre technologie disruptive a fait ses preuves avec déjà plus de 8000 réservoirs en service depuis 2013. COMPOSE IT a pour objectif de se développer sur l'ensemble du territoire Européen et d'accélérer sa croissance.

Notre philosophie

Nous sommes au début de notre aventure industrielle, notre petite taille nous permet d'avoir une vision à 360° et des liens interpersonnels importants. Nous souhaitons accompagner notre forte croissance en intégrant des personnes qui partagent notre vision humaniste de l'entreprise, basée sur la communication et la bienveillance. De plus, nous sommes fiers de fabriquer en France des solutions innovantes qui s'inscrivent dans la transition écologique.

Descriptif du poste et missions

En binôme avec le directeur commercial, vous serez chargé du développement de l'activité et de la croissance de la société en France et en Europe. Après une période de formation sur mesure (outils, process, méthodes, métiers), vous gagnerez progressivement en autonomie dans la conduite et la réalisation de vos missions afin de vous placer en réel bras droit du directeur commercial.

Élaboration d'une stratégie de développement

- Effectuer des études de marché pour définir sur nos nouveaux marchés les meilleures solutions à promouvoir
- Finaliser l'hypothèse de développement en se positionnant sur de nouveaux marchés (Eau Chaude Sanitaire, Traitement de l'eau, air comprimé) ou sur de nouveaux clients.

Démarchage des nouveaux clients

- Aller à la rencontre des nouveaux clients potentiels en utilisant les ressources élaborées en amont pour les cibler (Salon, Réseau professionnel, Prospection téléphonique...)
- Étudier avec les nouveaux clients potentiels les possibilités de ventes sur le court, moyen et long terme.
- S'assurer de la bonne relation entre les clients et l'entreprise ; se rendre disponible pour eux le temps que la relation de confiance se fasse,

Pilotage

- Gérer de A à Z la relation commerciale : prospection, présentation, rendez-vous visio ou physique, négociation, closing, facturation, suivi
- Fidéliser les clients et assurer leur satisfaction dans le temps
- S'assurer de la pérennité du *business plan* ; suivre pendant les premières années le développement du nouveau marché ou de la nouvelle gamme de produits pour s'assurer son intégration totale au sein de l'entreprise.

Mots clés

- Clients
- Chiffre d'affaires
- Nouveaux marchés
- Stratégie de développement
- Périmètre : France / Allemagne / Italie / Espagne / Benelux

Compétence requise:

Une expérience de trois ans minimum en entreprise, dans un rôle de développement commercial, est souhaitée. Ce poste est éventuellement ouvert aux jeunes diplômés ayant effectué des stages en entreprise.

Maîtrise de l'Anglais obligatoire, également l'Allemand serait un avantage important.

- Habitude des objectifs et orientation résultats
- Méthodes de vente et de suivi de l'activité commerciale
- Sens de la négociation
- Qualités relationnelles
- Sens de l'écoute et communication
- Rigueur
- Esprit de synthèse et d'analyse
- Organisation et suivi de projet
- Esprit d'équipe
- Force de proposition de conviction



Rémunération

Selon profil et expérience professionnelle avec part fixe et variable

Intéressé(e)? Envoie-nous ton CV et ta lettre de motivation par mail : info@composeit.fr

<https://www.composeit.fr/>

