

Business Developer Professionnels

Lieu : Basé à PORTE DE SAVOIE (73)

Rejoignez un leader en pleine expansion !

Vous souhaitez intégrer une entreprise dynamique et en forte croissance sur le marché professionnel de la Protection, l'Hygiène et Propreté ?

Avec près de **30 ans d'expérience**, **ID GROUP** est aujourd'hui l'un des leaders en France, reconnu pour ses gammes innovantes destinées aux secteurs du **Bâtiment, de l'Industrie, de l'Agriculture**, ainsi qu'aux **grandes surfaces de bricolage (GSB) et jardineries**.

Notre ambition : poursuivre notre développement commercial tout en déployant une **politique RSE ambitieuse**, afin de proposer des produits plus respectueux de l'environnement.

Votre rôle : Conquérir et Rayonner

Rattaché(e) au **Manager de la Business Unit**, vous n'êtes pas un simple commercial, mais un véritable stratège de terrain :

- **Développement Hybride** : Vous jonglez avec finesse entre la Vente Indirecte (animation de réseaux de négoce et distributeurs) et la Vente Directe/OEM auprès de grands comptes industriels.
 - **Intelligence Situationnelle** : Vous savez adapter votre discours, de l'atelier technique aux décisions C-Level, pour créer des partenariats durables.
 - **Capteur de tendances** : Véritable "yeux et oreilles" du marché, vous orientez notre stratégie produit et notre politique RSE ambitieuse
-

Ce que nous offrons :

- **Un environnement entrepreneurial et stimulant**, où vos idées comptent.
 - **Un poste pour les passionnés du contact direct** :
 - Le plus souvent sur le terrain pour être au plus proche de nos clients et partenaires.
 - Des points d'ancrage réguliers à notre siège en Savoie pour infuser la stratégie et collaborer avec nos équipes expertes.
 - **Package attractif**
 - **Contrat CDI**, statut cadre forfait 214 jours
 - **Rémunération** : selon profil ou compétences
-

Vos missions :

1. Développement Hybride

- Prospecter et développer de nouvelles opportunités sur les marchés cibles.
- Accélérer la pénétration dans les secteurs du Bâtiment et de l'Industrie (revêtements techniques, équipements de sécurité...).
- Construire et piloter un pipeline solide en coordination avec le Manager BU.
- Gérer et développer un portefeuille de clients stratégiques.
- Élaborer des plans d'action par compte en collaboration avec le marketing et assurer un suivi régulier.
- Identifier les acteurs industriels clés pour créer des partenariats OEM à forte valeur.

2. Intelligence Situationnelle

- Comprendre leurs besoins et les accompagner dans leurs projets.
- Construire une image professionnelle forte auprès de tous les niveaux d'interlocuteurs (distributeurs, C-level).
- Servir de relais d'influence auprès des acteurs structurants du marché.

3. Capteur de tendances

- Remonter régulièrement les besoins, tendances et signaux du marché.
- Alimenter la stratégie interne et orienter la gamme de produits.
- Observer la concurrence, innovations et évolutions réglementaires.
- Représenter l'entreprise lors des salons, visites terrain et événements professionnels.

Votre profil :

Compétences & Expérience

- Une solide expérience en Business Development technique, idéalement dans l'univers du Bâtiment ou de l'Industrie.
- Un tempérament d'entrepreneur, autonome, rigoureux et résolument orienté résultats.
- Agilité linguistique : Votre maîtrise de l'anglais ou de l'allemand sera le catalyseur pour ouvrir, demain, nos frontières européennes selon votre talent et vos résultats.

Qualités personnelles

- Ouverture d'esprit et capacité d'adaptation multiculturelle.
- Sens aigu du business, esprit entrepreneurial et orientation résultats.
- Communication naturelle, assurance et diplomatie.
- Autonomie et rigueur dans le reporting.
- Curiosité et capacité à capter les signaux du marché.

Candidature

Merci d'envoyer CV + lettre de motivation à : **rh@id.group**

Les candidatures seront étudiées avec attention. Seuls les profils retenus seront contactés.