



OFFRE D'EMPLOI : Business Developer International – Équipements Agricoles (H/F)

Localisation : basé(e) à proximité de la frontière allemande ou Benelux – forte mobilité internationale (principalement Europe)

Rejoignez un leader en pleine accélération européenne

ID GROUP est une entreprise française à taille humaine, forte de près de **30 ans d'expertise** dans la conception et la commercialisation de **solutions techniques innovantes** à destination des secteurs du **Bâtiment**, de l'**Industrie**, de l'**Agriculture**, ainsi que des **GSB et jardineries**.

Aujourd'hui reconnu comme **l'un des leaders du marché français**, ID GROUP poursuit une **ambition claire de développement international**, tout en déployant une **politique RSE structurée et engagée**, afin de proposer des produits toujours plus responsables et à forte valeur ajoutée.

Dans ce contexte de **croissance et d'expansion européenne**, nous recrutons un(e) **Business Developer International**, pour piloter et accélérer le développement de nos activités agricoles sur les marchés clés.

Votre rôle : moteur de notre croissance internationale

Rattaché(e) au **Manager de la Business Unit**, vous êtes un(e) acteur(trice) clé de la stratégie de développement international.

Votre mission va bien au-delà de la vente : vous êtes **les yeux et les oreilles du marché**, capable d'identifier opportunités, tendances et signaux faibles pour nourrir la réflexion stratégique et orienter l'évolution de nos gammes.

Ce que nous vous offrons

- Un environnement **entrepreneurial, agile et stimulant**, où l'initiative est valorisée
- Un **rôle stratégique** au cœur du développement international du groupe
- Un **package attractif** à la hauteur des responsabilités
- **CDI – Statut cadre**, forfait 214 jours
- **Rémunération : à partir de 40 K€ brut annuel, selon profil**

Vos missions

1. Développement commercial international & Key Account Management

- Prospecter et développer de **nouvelles opportunités business** sur les marchés européens cibles
- Accélérer la pénétration sur les segments **agricoles et équins** (revêtements techniques, équipements d'élevage)
- Construire, piloter et sécuriser un **pipeline commercial structuré**, en lien étroit avec le Manager BU
- Gérer et développer un **portefeuille de comptes stratégiques**
- Élaborer des **plans d'action par compte**, en collaboration avec le marketing, et en assurer le suivi

2. Développement OEM & partenariats stratégiques

- Identifier et approcher les **acteurs industriels clés** (OEM, fabricants, intégrateurs)
- Comprendre leurs enjeux techniques et économiques
- Construire des **partenariats durables à forte valeur ajoutée**

3. Veille marché & intelligence commerciale

- Analyser et remonter régulièrement les **besoins clients**, tendances et opportunités marché
- Alimenter la réflexion stratégique interne et contribuer à l'**orientation de la gamme produits**
- Suivre la concurrence, les innovations et les **évolutions réglementaires**

4. Représentation & influence

- Représenter ID GROUP lors de **salons internationaux**, visites terrain et événements professionnels
- Construire une **image de partenaire crédible et expert** auprès de tous les niveaux d'interlocuteurs (distributeurs, décideurs, C-level)
- Agir comme **relais d'influence** auprès des acteurs structurants du marché

Votre profil

Compétences & expérience

- Expérience confirmée en **business développement international**, idéalement dans un environnement **technique, agricole ou industriel**
- Maîtrise des **modèles distributeurs et OEM**
- Aisance relationnelle avec des interlocuteurs variés : opérationnels, experts techniques, dirigeants
- **Anglais et allemand courants indispensables** (une autre langue européenne est un plus)
- Forte **mobilité internationale** et goût prononcé pour le terrain

Qualités personnelles

- Ouverture d'esprit et capacité d'adaptation en contexte multiculturel
- Fort **sens du business**, esprit entrepreneurial et orientation résultats
- Communication naturelle, assurance et diplomatie
- Autonomie, rigueur et fiabilité dans le reporting
- Curiosité et capacité à capter les **signaux faibles du marché**

Candidature

Merci d'adresser votre **CV et lettre de motivation** à :

✉ rh@id.group

Toutes les candidatures seront étudiées avec attention.
Seuls les profils présélectionnés seront contactés.