



USIDUC® recrute son/sa futur(e) Business Developer (F/H)

USIDUC®, entreprise familiale basée à Faverois (90), est un groupe industriel dynamique orienté vers **l'innovation, la transformation digitale et le développement de marques fortes sur des marchés de niche**. Pour atteindre nos objectifs, nous recherchons aujourd'hui un nouveau talent pour compléter notre équipe et participer à cette belle aventure !

Au sein d'USIDUC®, **l'ambition et l'esprit d'équipe** font partie de notre ADN. Nous recherchons aujourd'hui **un(e) Business Developer (F/H)** qui saura partager nos valeurs et répondre aux missions proposées.

Si vous êtes passionné(e) par votre métier et par la satisfaction client, si vous aimez mettre en œuvre des projets au sein d'**une équipe solidaire, enthousiaste et performante**, si vous souhaitez rejoindre une entreprise où la bonne ambiance est reine, ce poste est fait pour vous !

Votre mission si vous l'acceptez ! 😊

Rattaché(e) à la Direction de l'entreprise, vous êtes en charge du **développement commercial** de nos services, via des comptes actifs et nouveaux comptes à développer. Ayant un véritable **esprit de conquête**, vous êtes **force de proposition** et apportez vos idées pour renforcer la **stratégie commerciale** de l'entreprise.

Votre mission :

Le développement du portefeuille clients :

- Identifier de **nouvelles cibles dans le médical, l'aéronautique, le spatial et la défense**, les prospecter pour **développer votre portefeuille clients**,
- **Développer plusieurs leads** pour maximiser vos résultats et votre performance,
- **Assurer les volumes** de ventes budgétés,
- **Connaître et comprendre les besoins clients**, afin de définir la meilleure stratégie commerciale et les arguments les plus pertinents pour convaincre,
- **Créer et rédiger les offres commerciales, négocier** avec le client/prospect, répondre aux demandes,
- **Centraliser toutes les informations** des clients / prospects dans l'ERP,
- **Entretenir de bonnes relations** avec les tiers de sorte à maintenir et **développer l'image de marque** de la société,
- Veiller à la **confidentialité** des informations confiées.

La gestion des appels d'offres :

- Identifier les **appels d'offres** répondant à nos compétences et services,
- Piloter et créer les **dossiers de réponse** à ces appels d'offres,
- Transformer les appels d'offres en **commandes** ! 😊

Le suivi de commande et l'évaluation de la satisfaction client :

- **Piloter et suivre vos dossiers** avec les équipes chargées des méthodes, de la production et de la qualité,
- **Maintenir la relation avec le client** à chaque remise d'offre pour vérifier la bonne réception, recenser leurs premières réactions et s'assurer que leurs exigences (délais, qualité) ont été prises en compte.

Ce que l'on recherche :

- La richesse et la force d'une expérience de **2 ans minimum** sur un poste similaire
- Le goût du **challenge**, de la **négociation**, et l'esprit de compétition
- Une **aisance relationnelle**, en toute situation
- Une connaissance des marchés **aéronautique, médical, luxe** serait appréciée
- Une personne **souriante, ouverte d'esprit, positive et persévérante**
- De l'**autonomie**, de l'**organisation** et une grande rigueur
- La maîtrise de l'**anglais**

Vous vous êtes reconnu(e) ? Rejoignez-nous ! 😊

Le poste que nous vous proposons est un **CDI à pourvoir immédiatement**, sur une base forfaitaire jour. Il est basé à Faverois avec **des déplacements à prévoir en France** et dans les pays limitrophes, pour cela une voiture vous sera mise à disposition ! 🚗

Rémunération suivant le profil et l'expérience : **Fixe motivant + Prime par seuil de CA.**

Comment candidater ?

Envoyez-nous votre CV et faites-nous part de vos motivations :
Par mail à rh@usiduc.com