

# Job Opening

## BUSINESS DEVELOPEMENT MANAGER

<b>Country</b>	<i>France</i>	<b>Site</b>	<i>DEFTA SERVICE</i>
<b>Duration</b>	<i>Permanent</i>	<b>Functional Area</b>	<i>Commerce</i>

*DEFTA est un acteur majeur dans l'industrie de la création de pièces métalliques, nous concevons des solutions de pointe pour le secteur automobile en tant que fournisseur de rang 1 et plus largement dans le secteur industriel, répondant aux défis les plus complexes avec des méthodes toujours plus innovantes.*

*Fort de ses 1 000 collaborateurs, DEFTA est fortement implanté en Europe (France, Espagne, Slovaquie & Roumanie) et vise à poursuivre sa croissance en s'ouvrant constamment à de nouveaux marchés et en poursuivant son développement.*

### Missions & Responsabilités :

- ✓ Contribuer au sein de l'organisation des ventes, au développement et à la supervision de processus de vente cohérents, à la mise en œuvre de notre stratégie de développement commercial ainsi qu'aux initiatives stratégiques de croissance
- ✓ Manager en direct 2 KAM
- ✓ Générer une croissance rentable grâce à l'ajout de nouveaux partenariats avec les clients
- ✓ Comprendre les besoins des clients et présenter la proposition de valeur de DEFTA
- ✓ Déterminer l'adéquation stratégique et positionner avec succès les produits et solutions pour répondre aux besoins
- ✓ Etablir, cultiver, et entretenir des relations avec de nouveaux clients pour développer de nouvelles opportunités commerciales en fournissant du soutien, des informations et des conseils en recherchant et en recommandant de nouvelles opportunités,
- ✓ Collaborer avec l'équipe de terrain pour identifier les opportunités existantes, collaborer au développement des présentations et diriger en travaillant en tandem sur les opportunités de prospection de ventes
- ✓ Collaborer avec des équipes interfonctionnelles dans le développement de produits et de processus pour concevoir, mettre en œuvre et mesurer des approches marketing
- ✓ Assister à des événements commerciaux et clients de l'industrie ainsi qu'à des opportunités de réseautage
- ✓ Assurer des rapports de vente précis en un temps opportun,
- ✓ Effectuer des voyages dans l'UE chez des partenaires de l'industrie automobile, des clients et autres opportunités

### Skills & Educational qualifications (R) Required (P) Preferred

#### Educational Qualifications :

- ✓ Diplômé(e) d'une école d'Ingénieur, 5 ans d'expérience réussie à un poste similaire

#### Skills :

- ✓ Excellentes compétences en technique, vente, en négociation et en renforcement de l'esprit d'équipe
- ✓ Excellente maîtrise du pack office (Word, Excel...), ainsi que de PowerPoint
- ✓ Excellentes compétences en communication orale et écrite
- ✓ Maîtrise obligatoire de l'anglais

### Contact

**Contact :** DANIEL Moïra  
**Tel. :** 01 60 42 70 89

**Email :** mdaniel@deftagroup.com  
**Address :** 10 rue de la Fontaine Rouge - 77 700 - CHESSY

**Deadline for applications :** 30/06/2024