

❖ **Responsable Business Development**

La mission générale du Responsable Business Développement est de :

- Décliner la stratégie de Pyroalliance en développant l'activité commerciale autour de nouveaux types de produits ou de services ou en attirant de nouveaux clients,
- Mener les actions de marketing et de communication sur son périmètre de responsabilité* selon le Plan de Marketing et de Communication défini par la Direction de la Stratégie et du Business Développement,
- Mener les actions de business développement et de prospection commerciale sur son périmètre de responsabilité* selon le Plan de Développement Commercial défini par la Direction de la Stratégie et du Business Développement,
- Contribuer à l'identification des leviers de croissance et aux futures évolutions des Plan Stratégique, Plan de Développement Commercial et Plan de Marketing et de Communication,
- Assurer la cohérence de son action avec les Chefs de Marché de la Direction des Programmes et avec les Ingénieurs Produits de la Direction technique.

(*) Le périmètre de responsabilité du Responsable Business Développement est un ensemble de marchés définis par secteurs économiques et zones géographiques.

PLACE DANS L'ORGANISATION

Le titulaire est rattaché hiérarchiquement au Directeur de la Stratégie et du Business Développement.

PRINCIPALES ACTIVITES ET RESPONSABILITES

Le titulaire contribue sur son périmètre de responsabilité aux actions de développement commercial et de marketing et communication de l'ensemble de la direction :

Développement commercial

- Effectuer ou piloter les analyses de marché requises sur son périmètre de responsabilité (tailles de marché, analyses concurrentielles, niveaux de prix, spécificités de la législation, etc.),
- Comprendre l'environnement concurrentiel et effectuer des actions d'intelligence économique associées,
- Identifier les opportunités commerciales sur son périmètre de responsabilité* et selon les axes de développement définis dans la Plan Stratégique (en particulier les marchés ciblés et les nouveaux produits et services à développer),
- Consolider les Business Plans pour les nouveaux produits et services avec les directions concernées (Direction Technique, Direction des Programmes et Direction Financière),
- Développer et maintenir la relation avec les prospects sur son périmètre de responsabilité et enrichir le fichier clients associé,
- Définir les facteurs clé de succès des futurs appels d'offres en proposant une stratégie d'offre ou « capture plan » nécessitant de :

- Comprendre le contexte associé à chaque prospect (contraintes, budgets, calendrier),
 - Comprendre les besoins explicites ou implicites des prospects,
 - Relayer auprès de la Direction Technique et de la Direction des Programmes les besoins techniques pressentis (adaptation des produits, adaptation de l'outil de production, etc.) afin de maximiser l'adéquation de l'offre avec les futurs appels d'offres,
 - Proposer des objectifs pour les Etudes Autofinancées menées par la Direction Technique,
 - Identifier les partenaires potentiels pour adresser les prospects identifiés.
- Influencer les appels d'offres en préparation par les prospects,
 - Contribuer à convertir les prospects en clients en supportant les Chefs de Marché lors de la réponse aux appels d'offres émis, Marketing et Communication

Marketing et Communication

- Contribuer aux actions de marketing et de communication de la direction, Participer aux salons et événements commerciaux relevant de son périmètre de responsabilité tels qu'établis dans le Plan de Marketing et de Communication, Etablir ou coordonner la préparation des supports de marketing et de communication nécessaires aux actions (fiches produits, présentations d'activités, etc.),
- Effectuer des actions d'intelligence économique sur son périmètre de responsabilité,
- S'assurer, avec la Direction Technique et la Direction des Programmes, que les actions relatives à la propriété industrielle et intellectuelle de Pyroalliance sont en cohérence avec la Stratégie et les actions du Business Développement,

Prévoir de nombreux déplacements

PROFIL SOUHAITE

Expérience souhaitée de 5 à 10 ans dans un poste similaire et dans un environnement high-tech et international.

Connaissance Business avancée du milieu des missiles tactiques et/ou spatial, connaissance du domaine de l'énergie serait un plus.

Bon relationnel, forte communication, aisance dans la communication, qualité d'endurance, autonomie, rigueur.

Anglais courant

La maîtrise de l'espagnol ou Allemand serait un plus

Bac + 5

Coef 500/550