

BUSINESS DEVELOPMENT MANAGER (BDM)
Algérie

Business Development Manager
Produits Agroalimentaires et Industriels
Société chimique multinationale avec filiale en Algérie

Description du poste

- Le BDM est un élément important du service commercial. Ses connaissances techniques des produits commercialisés sont plus approfondies qu'un simple élément commercial
- Il/elle doit être en mesure de démarcher des clients non pas seulement avec des arguments commerciaux mais plutôt avec des arguments techniques, en démontrant les spécificités et les mécanismes des produits commercialisés.

Missions du poste

- Assurer la promotion des nouveaux produits sur la base et avec le soutien des Cartes de Représentation étrangères, en prédominance dans les secteurs Agroalimentaire, Construction & Coatings et Traitement d'Eaux, dans tout le territoire de l'Algérie
- Le portefeuille de produits est intégré avec des spécialités ainsi que quelques commodités sectorielles
- Pour développer l'antérieure mission, le BDM devra aussi participer activement dans la relation avec les partenaires étrangers
- Identifier et prospecter de nouveaux clients potentiels
- Fidéliser et développer le portefeuille clients existant
- Construire une véritable relation de confiance et de partenariat avec les clients
- Anticiper et identifier les besoins des clients et leur proposer des solutions adaptées
- Atteindre les objectifs de vente et développer le chiffre d'affaires
- Agir et participer au recouvrement des créances enregistrées auprès des clients
- Rédiger et transmettre régulièrement, au responsable direct, le compte rendu des visites effectuées
- Tenir à jour les fiches clients
- Participer aux Foires et expositions
- Reporting à la Direction Commerciale de la Société

Profil recherché

- Formation supérieure universitaire en sciences, ingénierie ou commerciale
- Vous avez la fibre commerciale avec une expérience minimum de 2 ans le marché agroalimentaire ou industriel / distribution chimique en général ou bien sur un poste similaire
- Sens du contact et force de persuasion
- Votre sens du relationnel et votre talent de négociateur, seront vos atouts majeurs pour réussir à ce poste
- Maîtrise des langues suivantes (indispensables) : français et aussi anglais ou espagnol au niveau oral et écrite
- Maîtrise de la suite Microsoft Office (Word, Excel, Powerpoint, Outlook)
- Esprit d'équipe
- Esprit du service client
- Proactivité, initiative, envie de se développer dans un projet à long terme dans la société
- Dynamisme, organisation et professionnalisme
- Goût de l'effort et du résultat
- Permis de conduire (indispensable) et véhiculée
- Aptitude aux déplacements réguliers (niveau national et ponctuellement dans l'international)
- Ponctualité, sérieux, rigueur
- Être dégagé du service national (pour les hommes)

Proposition

- Salaire fixe avec un système de variable très attirante
- Vraies possibilités de développement commerciale et salariale

Lieu de travail

- Bouinan (Blida)