

Fondée en 1920 en France, l'entreprise Manton, leader sur son marché, conçoit, fabrique et commercialise des systèmes coulissants pour le bâtiment et l'industrie. Nos clients se situent dans le monde entier, principalement dans l'univers de la distribution professionnelle et de l'industrie. Poursuivant une politique de qualité élevée, nous proposons des produits rigoureusement testés avec plus de 4 500 références en catalogue.

Notre dynamisme en termes de recherche et développement et d'organisation industrielle, fait de la société Manton un leader incontournable sur le marché du système coulissant, avec des équipes animées par la volonté de satisfaire pleinement nos clients, tant au niveau des services que nous proposons que par la qualité de nos produits.

Nous vous invitons dès à présent à découvrir notre vidéo institutionnelle :

<https://www.youtube.com/watch?v=TbqrmAlq7k0>

Mission

Dans le cadre d'une création de poste, nous recherchons un **Business Developer Manutention Europe** dont la mission principale est d'assurer la commercialisation des systèmes de manutention aérienne sur le secteur de l'Europe hors France et Benelux, en s'appuyant sur sa double expertise commerciale et technique, auprès de toute société ou organisme susceptible de distribuer, d'installer ou faire installer des systèmes et composants de manutention aérienne Manton.

En tant que Business Developer Manutention Europe, vous serez au cœur de notre stratégie de croissance. Vos missions seront variées et stimulantes, incluant le développement de nouveaux marchés, la prospection de clients potentiels, et la gestion de projets clés. Vous serez responsable de l'analyse des besoins des clients et de la proposition de solutions adaptées, en collaboration avec nos équipes techniques et commerciales. Vos activités incluront également la négociation de contrats, la gestion de relations clients, et la participation à des salons professionnels pour représenter MANTION SA. Vous serez amené à voyager régulièrement à travers l'Europe pour rencontrer des clients et des partenaires, et pour identifier de nouvelles opportunités commerciales. Votre rôle sera crucial pour renforcer notre présence sur le marché européen et pour contribuer à la réussite de notre entreprise.

Le secteur de prospection sera en priorité les pays d'Europe centrale et du nord (Allemagne, Hollande, Danemark, Pays nordique). Suivant les opportunités identifiées, le/la BDM pourra être amené(e) à se déplacer dans d'autres pays Européens.

Profil idéal recherché

Pour réussir dans ce rôle, vous devez posséder un diplôme de niveau BTS, DUT, ou BUT minimum, ainsi qu'une expérience solide de 5 à 10 ans dans un poste similaire. Une expertise avérée dans le secteur de l'industrie est essentielle, ainsi qu'une solide expérience technique, afin de comprendre et contribuer efficacement aux enjeux liés à nos solutions et projets.

Vous devez avoir d'excellentes compétences en communication et en négociation, ainsi qu'une capacité démontrée à développer et à gérer des relations clients. La maîtrise de l'anglais est essentielle. Vous devez être autonome, organisé, et capable de gérer plusieurs projets simultanément. Une connaissance approfondie des marchés européens et des tendances du secteur de la manutention est également requise. Votre capacité à analyser les données et à prendre des décisions stratégiques sera un atout pour notre équipe.

Merci d'adresser votre candidature à :

M^{me} Sabrina VANNIER :



s.vannier@manton.com



MANTION SAS,
7 Rue Gay Lussac,
25006 Besançon Cedex.



<https://www.manton.com/nos-offres/> en cliquant sur "Postuler".

Conditions et avantages :

Rémunération selon profil, avec partie fixe et variable.

Statut cadre en forfait jour. Home office, avec points réguliers au sein de notre siège à Besançon. Déplacements zone Europe très fréquents.

Autres avantages : 13ème mois ; Voiture de fonction ; Prime de vacances ; Mutuelle famille intégralement prise en charge par l'entreprise ; Retraite supplémentaire ; Œuvres sociales ; RTT ; Intéressement.

Si vous souhaitez vous investir au profit d'une entreprise à taille humaine qui valorise la prise d'initiative et l'envie de monter en compétences, ce poste est fait pour vous !

Toutes les candidatures sont les bienvenues, quel que soit le parcours, l'âge, l'origine ou le genre.

Merci d'adresser votre candidature à :

M^{me} Sabrina VANNIER :



s.vannier@mansion.com



MANTION SAS,
7 Rue Gay Lussac,
25006 Besançon Cedex.



<https://www.mansion.com/nos-offres/> en cliquant sur "Postuler".