

Business Development Manager (H/F) Offshore and Marine Industry

NOTRE ENTREPRISE

Après avoir révolutionné les techniques de **collage structural** pour le secteur maritime, COLD PAD ambitionne maintenant de **démocratiser ses solutions** non invasives pour les environnements industriels difficiles.

Nos solutions composites de collage et de fixation facilitent les travaux structurels depuis la phase de construction jusqu'à l'extension de la durée de vie des grandes structures industrielles, qu'elles soient en acier ou en béton, et ce sans interruption d'activité ni risque d'explosion. Cold Pad a d'ailleurs été lauréat d'Horizon Europe, un programme européen pour faire émerger les champions industriels de demain dans le cadre du Green deal européen.

Afin d'accompagner sa croissance et entrer sur des nouveaux marchés, Cold Pad renforce son équipe Commerciale et Marketing et recherche un(e) **Responsable Business Development pour le segment Maritime**, notamment le shipping, le secteur Pétrole et Gaz, les éoliennes en mer, les chantiers de construction navale,

Cold Pad, est une jeune entreprise dynamique avec des circuits de décision courts. Nos bureaux et laboratoire se situent à Paris dans le 15e arrondissement dans un environnement innovant et sympathique.

VOTRE MISSION

Rattaché(e) au Directeur Commercial et Marketing, vous déclinez et adaptez, à **l'international**, la stratégie commerciale pour tenir compte des spécificités du secteur avec l'objectif de :

- Être en charge de toute la séquence commerciale : depuis l'identification d'un prospect jusqu'à l'obtention d'une commande pour les marchés confiés (voir [applications marines](#))
- Développer le chiffre d'affaires sur les marchés visés (Europe, Moyen Orient, USA)
- Créer des relations durables avec les armateurs, les énergéticiens éoliens, les opérateurs gaziers et pétroliers et les autres acteurs du secteur
- Créer et animer un réseau de distribution adapté dans les différents pays (ventes directes, ou via des distributeurs, via des agents)

Vous faites connaître les produits et services de la société et jouez un rôle d'éducation auprès des clients avec l'aide du Marketing.

Pour répondre à cette mission, **vos activités** seront de :

- Prospector et animer quotidiennement les réseaux d'agents, de distributeurs sur les marchés par tous moyens : mailing, conférence, visio, téléphone, déplacement clients, démonstrations...
- Participer à des événements (conférences, expositions, papiers techniques, réseaux sociaux, etc...) pour augmenter la visibilité Cold Pad
- Analyser les besoins, les évolutions des marchés visés et les offres de la concurrence afin d'adapter en permanence les offres de l'entreprise
- Elaborer/rédiger les offres commerciales (tendering) et assurer le suivi jusqu'à la réalisation des ventes
- Utiliser le CRM de l'entreprise et animer la communauté, tout en faisant le reporting adéquat (KPI)

LE PROFIL RECHERCHE

Vous êtes titulaire d'un BAC + 5 (Formation Commerciale **OU** Ingénieur) avec une expérience réussie d'au moins 5 ans dans la vente de produits et solutions innovants/techniques/industriels.

Une expérience dans le **secteur du shipping, de l'architecture navale ou l'ingénierie des structures** serait un plus. Vous avez une expérience tournée vers l'international en interaction avec des réseaux d'agents et de distribution.

Vous avez une connaissance du BtoB et de l'industrie avec idéalement une expérience en maintenance, Asset integrity, construction, ou services d'inspection.

Vous avez une connaissance des armateurs avec un réseau déjà existant.

Vous êtes convaincant dans l'approche directe (téléphone, ...), vous savez ce qu'est une proposition de valeur, vous êtes capable de motiver, d'animer jusqu'à l'acte de vente, vous savez interagir avec des interlocuteurs opérationnels de différents niveaux dans un **contexte multiculturel**.

Votre autonomie, votre sens du résultat, votre aisance relationnelle, votre sens managérial, votre leadership, vos capacités d'analyse, de synthèse et de négociations vous permettront de réussir dans ce poste.

Votre anglais est parfaitement courant : vous êtes capable de négocier et signer des contrats en anglais.

Vous maîtrisez les principaux outils bureautiques (Microsoft) et des CRM (Hub spot chez Cold Pad)

CE QUE NOUS OFFRONS

Cold Pad est une jeune entreprise dynamique et conviviale avec des circuits de décision courts et une vingtaine de salariés : un cadre idéal avec un juste équilibre entre autonomie et entraide.

Contrat	CDI, cadre, temps plein, avec un démarrage idéal à compter de Mai 2023
Lieu de travail	130 rue de Lourmel – 75015 Paris
Télétravail	1 à 2 jours par semaine, avec un maximum de 6 jours par mois
Déplacement	Fréquent – en France et à l'étranger (Europe, Moyen Orient, USA)
Rémunération	Un salaire annuel selon votre profil et un bonus sur objectif pouvant atteindre 25% du salaire annuel

POUR POSTULER

Vous vous reconnaissez dans ce profil et envie d'intégrer une start-up industrielle pleine de projets.

N'hésitez pas à nous transmettre votre candidature : CV et lettre de motivation à : recrutement@cold-pad.com

Et un plus pour votre candidature, vous pourrez joindre une vidéo (en 3 min maximum) en répondant aux questions :

- Présentez-vous en mettant en avant vos expériences significatives liées à cette offre d'emploi
- Avez-vous déjà vendu des produits innovants ? si oui comment avez-vous fait et quels ont été vos succès et difficultés ? Avez-vous une expérience d'approche directe (cold calling) ?
- A quoi sert le reporting pour un vendeur ?
- Qu'est-ce que vous pensez apporter à Cold Pad ?

