

- Industries pétrolières

Business développeur



Description

Détecter de nouvelles opportunités d'affaires sur l'ensemble de la chaîne de valeur pétrolière, en lien avec les mutations du secteur (digitalisation, transition énergétique, diversification).

Structurer et piloter le développement commercial d'offres industrielles ou de services, en collaboration avec les directions technique, juridique et financière.

Consolider les partenariats stratégiques et accroître la performance économique de l'entreprise en anticipant les évolutions réglementaires, concurrentielles et géopolitiques.

FAMILLE DE MÉTIER

Commercial

CODE ROME

M1707 - Responsable Commercial / Commerciale

Environnement, Tendances & Expériences

Environnement et conditions de travail

Collaboration avec les différentes équipes, notamment R&D, pour concevoir de nouvelles offres multi-énergie

Développement de solutions en réponse à la demande de clients grands comptes ou institutionnels

Promotion de l'entreprise et de son offre, notamment dans le cadre de salons professionnels

Prospection de nouveaux marchés dans les secteurs amont, aval ou para-pétroliers

Mise en œuvre de la stratégie commerciale de l'entreprise

Analyse des appels d'offres publics et privés en environnement contraint ou réglementé

Mobilisation des équipes métiers pour proposer des adaptations d'offres commerciales d'un point de vue technique

Rédaction d'offres commerciales incluant des aspects techniques, contractuels, normatifs et sécuritaires

Analyse du contexte (économique, politique, géographique, réglementaire) de ses clients ou prospects pour proposer des produits adaptés

Négociation d'accords de partenariat long terme avec des opérateurs du secteur ou des collectivités

Suivi de projets complexes nécessitant une coordination internationale

Conduite d'une veille, notamment dans le domaine de l'énergie

Mise en place d'une démarche d'adaptation continue de l'offre et de la

stratégie commerciale

Expériences

Bac+5 (école de commerce ou d'ingénieurs, master universitaire)

Savoir faire

Gestion Commerciale

ANALYSE ET PLANIFICATION

- Élaborer une stratégie de prospection multicanale
- Identifier et qualifier des cibles commerciales
- Mener une veille énergétique, environnementale et concurrentielle
- Mener des analyses multidimensionnelles (économique, politique, géographique, réglementaire, technique)
- Construire des argumentaires adaptés aux besoins clients
- Rédiger une offre technique et commerciale en réponse à un appel d'offre
- Négocier un contrat en lien avec les équipes internes
- Évaluer la rentabilité d'un projet ou d'une nouvelle activité

GESTION DE LA RELATION CLIENT

- Conduire une présentation commerciale ou institutionnelle
- Utiliser un CRM et analyser les données de performance commerciale
- Suivre et améliorer une stratégie commerciale d'entreprise
- Argumenter Commercialement Sur Les Caractéristiques Techniques

Autres appellations

- Responsable des ventes
- Chargé(e) d'études marketing
- Responsable Marketing