



Créée en 2013, Primo1D s'est hissée au rang de leader mondial du fil électronique intelligent grâce à sa technologie E-Thread™, intégrée à la source et embarquée au cœur des produits de ses clients. En proposant une solution unique d'identification (RFID UHF), d'authentification et de traçabilité des produits tout au long de leur cycle de vie, Primo1D répond aux enjeux de la digitalisation, de l'industrie 4.0 ainsi qu'aux défis actuels de l'économie circulaire.

Nous recherchons notre Chargé.e de Business Development (H/F)

Sous la responsabilité de la Responsable du Business Development, le.la Chargé.e de Business contribue à l'élaboration de la stratégie commerciale et marketing et est responsable de sa mise en œuvre.

Véritable force de proposition, vous Développez et optimisez l'offre de produits et services de Primo1D en fonction des besoins du marché et des clients :

Analyse du marché et prospection, Construction de l'offre, Gestion de la Marque, Acquisition et Gestion des clients, Partenariats et Alliances Stratégiques, Suivi et analyse des indicateurs de performance (KPI)

Missions :

Vous Effectuez une analyse approfondie du marché pour identifier les opportunités de croissance.

Vous Analysez les tendances du marché de la RFID dans l'industrie textile, les besoins des clients, la concurrence, pour mieux appréhender la législation française et européenne en matière de traçabilité et d'impact environnemental.

Vous Développez des stratégies de prospection pour identifier de nouveaux clients potentiels

Vous Menez et lancez des actions commerciales de prospection, de vente et de négociation pour le développement du portefeuille client auprès d'une clientèle française ou étrangère (interlocuteurs clefs, relance et promotion du portefeuille projets)

Vous Identifiez et analysez les besoins et enjeux du client afin de lui apporter une réponse adaptée

Vous Collaborez avec les équipes techniques et de développement produit pour identifier de nouvelles fonctionnalités et améliorations.

Vous Elaborez des propositions de contrats les plus adaptés aux besoins des clients, assurez un suivi des dossiers et veillez au respect des engagements contractuels.

Vous finalisez la construction de l'offre tarifaire en adéquation avec la proposition valeur et la préservation de la marge commerciale.

Vous Participez à la veille des innovations technologiques dans le secteur de la RFID Créer ou optimiser les supports commerciaux.

Vous Créez et optimisez les supports commerciaux.

Vous Présentez et mettez en avant les compétences et les offres lors de salons, visites clients, communications écrites et orales diverses,

Vous Analysez les indicateurs de performance, **Quantifiez** et mesurez les actions, **Evaluez** les résultats et **Garantissez** la fiabilité des données sur le périmètre.

Vous Préparez les rapports périodiques sur les performances, en mettant en évidence les tendances, les réussites et les domaines d'amélioration.

Vous Formulez des recommandations pour optimiser les stratégies et les activités en fonction des résultats obtenus.

Profil :

Détenteur d'un Master universitaire en commerce, marketing, communication ou École de Commerce, ingénieur, vous bénéficiez d'une première expérience réussie en qualité d'ingénieur technico-commercial / Business Developer, si possible dans le secteur du textile.

Vous êtes à l'écoute des clients et faites preuve de ténacité et de diplomatie pour mener à bien les négociations avec les prospects et pour fidéliser les clients. Vos qualités relationnelles (écoute, esprit de synthèse, rigueur, autonomie, réactivité) vous permettront de vous intégrer rapidement tant au sein des équipes primo 1d que de nos clients.

Rejoignez Primo1D pour participer à une aventure technologique passionnante et contribuer à l'essor de solutions techniques au service d'une industrie plus durable !

Poste basé au siège à Grenoble.

Des déplacements ponctuels en France et à l'international sont à prévoir.

Salaire de 40k€ à 43k€ en fonction de l'expérience.

Intéressement, participation à la restauration d'entreprise.

Envoyez votre candidature (CV et lettre de motivation) à rh@primo1d.com