

Créé en 1969, MIXEL compte parmi les leaders de la conception et la fabrication d'agitateurs industriels pour les grands comptes de l'agroalimentaire, la pharmacie, la chimie, la cosmétique etc... et les sociétés d'ingénierie, en France et à l'international.

Grâce à son usine française et à sa filiale chinoise, MIXEL a su s'imposer dans le paysage international pour répondre à toutes les demandes sur-mesure de sa clientèle à forte notoriété.

MIXEL se caractérise par sa culture humaine forte et par sa capacité à intégrer tous les métiers industriels au sein de l'entreprise (R&D, B.E design, usine de production, installateurs, etc.).

Rejoindre MIXEL c'est faire le choix d'intégrer une société indépendante en forte progression où chacun pourra développer sa carrière grâce à l'esprit entrepreneurial qui y règne tout autant que la cohésion d'équipe.

Dans le cadre de son développement, MIXEL recrute un nouveau :

Business Developer France et Export H/F

Poste basé à LYON

Rattaché au Directeur Commercial, vous serez chargé du développement de votre business sur la zone géographique qui vous sera confiée (France, Europe de proximité et Maghreb) conformément à la stratégie commerciale énoncée. A ce titre, vous aurez notamment pour mission de :

- Identifier, sur votre zone, les opportunités de croissance auprès de la clientèle de grands comptes industriels et grosses sociétés d'ingénierie et assurer la phase de négociation jusqu'au closing en apportant une forte dimension de conseil technique
- construire vos offres technico-commerciales avec l'appui du B.E Design,
- assurer une veille permanente sur votre marché quant aux offres concurrentes et évolution du marché par le biais de salons notamment
- rechercher des partenaires commerciaux locaux (agents) que vous piloterez pour développer les parts de marché de MIXEL en local

Manager de projets, vous êtes capable d'appréhender la dimension très technique et commerciale de vos actions sur nos cycles de vente pouvant aller jusqu'à 24 mois.

Diplômé d'une formation supérieure technique ou commerciale, vous avez développé une appétence pour la chasse de new business et savez en assurer la fidélisation. Vous justifiez d'au moins 6 ans d'expérience en contexte de négociations internationales auprès des acteurs du marché industriel agro, pharma, chimie, etc... et ingénieries (EPC) dont vous avez une très bonne connaissance. Votre niveau d'anglais sera suffisant pour travailler quotidiennement dans cette langue. Doté d'un esprit entrepreneurial et sachant travailler en équipe, votre autonomie, votre curiosité et votre forte sensibilité à commercialiser des équipements techniques complexes seront vos atouts pour réussir et évoluer dans vos missions.