

Créé en 1959, 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 sa filiale chinoise, MIXEL a su s'imposer sur 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 avoir su intégrer tous les métiers industriels au sein de l'entreprise (R&D, B.E design, usine de production, installateurs, etc.).

Rejoindre MIXEL s'est faire le choix d'intégrer une société indépendante en fort développement où chacun pourra développer sa carrière grâce à l'esprit entrepreneurial qu'il y règne tout autant que la cohésion d'équipe.

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

Business Developer 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 (Moyen Orient : Turquie et Péninsule Arabique) conformément à la stratégie commerciale énoncée. A ce titre, vous aurez notamment pour mission de :

- Identifier, sur la zone, les opportunités de croissance auprès de la clientèle de grands comptes industriels et grosses sociétés d'ingénierie (EPC), en s'appuyant notamment sur les partenaires locaux mis en place (Agents et Distributeurs, selon les pays) et en identifiant des nouveaux.
- Générer et/ou identifier les appels d'offre cohérents avec les gammes de produits de Mixel
- Construire les offres techniques et commerciales avec l'appui du Bureau d'Etudes Commercial
- Manager la phase de négociation, jusqu'au closing, dans des dimensions technique et économique, en ligne avec la stratégie de l'entreprise
- Assurer une veille marketing permanente sur les marchés, particulièrement quant aux offres concurrentes
- Participation à des salons, missions de groupe (clusters) sur la zone

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, vous avez développé une appétence pour la chasse de new business et savez en assurer la fidélisation. Vous justifiez au moins de 3 à 5 ans d'expérience en contexte de négociations internationales dans la zone ciblée sur des produits industriels à dominance technique. Votre niveau d'anglais sera suffisant pour travailler quotidiennement en 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 sur vos missions.

Merci d'adresser votre **candidature complète** à Marie Téoli : m.teoli@mixel.fr

Dans le cadre de sa politique diversité, la sté MIXEL, à compétences égales, apprécie toutes candidatures dont celles de personnes en situation de handicap.