

Le Centre Technique du Papier (11 M€ de CA, 120 salariés) implanté à Grenoble et à Douai est reconnu sur le plan mondial pour son expertise dans la recherche appliquée, le conseil, les prestations laboratoires et la formation au service de l'Industrie Papetière. Indépendant, novateur, à la pointe de la technologie... le CTP prépare le futur des produits et procédés de la filière papetière par l'innovation (matériaux bio-sourcés, l'emballage du futur, imprimés fonctionnels...)

Nous recherchons un (e) :

Business Developer (H/F)

Type de contrat

- Contrat à Durée Indéterminée en temps plein
- Poste basé à Grenoble – Domaine Universitaire (38)
- Prise de poste : Au plus tôt
- Déplacements ponctuels en France et à l'étranger

Missions :

Sous la responsabilité du Directeur Relations Clients et en lien étroit avec les chefs de projet scientifiques et techniques, 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 (recherche des interlocuteurs clefs, relance et promotion du portefeuille projets)
- Identifiez et analysez les besoins et enjeux du client afin de lui apporter une réponse adaptée
- Faites remonter aux chefs de projets et aux Responsables de Pôles les informations recueillies auprès des clients et des prospects
- Participez à l'élaboration des propositions de contrats les plus adaptés aux besoins des clients
- Assurez un suivi des clients et veillez au respect des engagements contractuels
- Développez une relation privilégiée avec les clients en étant l'interface et le point d'entrée entre le client/prospect et le CTP
- Participez à la construction de l'offre tarifaire en adéquation avec la proposition valeur et la préservation de la marge commerciale
- Participez à la mise à jour de la base de données commerciale et des informations sociétés
- Présentez et mettez en avant les compétences et les offres du CTP lors de salons, visites clients, communications écrites et orales diverses, ...

Profil souhaité

Issu(e) d'une formation Ingénieur papetier ou chimiste, vous bénéficiez d'une première expérience réussie en qualité d'ingénieur technico-commercial / Business Developer dans la filière papier-carton. 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 du CTP qu'auprès de ses clients.

Vous maîtriser l'anglais (une deuxième langue étrangère serait appréciée) et avez une bonne maîtrise de l'informatique (bureautique, CRM...)

Conditions de rémunération

- A négocier en fonction du profil et de l'expérience

Les + du CTP

- Télétravail possible jusqu'à deux jours par semaine
- Accord RTT jusqu'à 30 jours par an sur un temps plein
- 29 jours ouvrés de congés payés à la prise de poste augmentant avec l'ancienneté
- Mutuelle prise en charge en totalité par l'employeur
- Restaurant d'entreprise sur site avec subvention
- Intéressement, PEE et PERCO
- Œuvres sociales dynamiques et complètes (appartements, prêts de matériels et livres, billetterie, événements, activités sportives et sections loisirs...)
- Environnement de travail proche de la nature, pistes cyclables sur place, nombreux équipements sportifs sur le campus, tram B et C accessibles à pied, arrêt de bus C7 devant le site
- Garage à vélo sécurisé. Le CTP rémunère l'utilisation du vélo
- Le CTP est engagé dans des programmes d'actions qui favorisent la décarbonation des entreprises et leur intégration environnementale.

Les candidat(e)s souhaitant postuler à cette offre sont prié(e)s de déposer un dossier de candidature (CV + lettre de motivation) à ressourceshumaines@webctp.com avant le **10 septembre 2023**