SEGEPO Group écrit son premier chapitre dans les années 1960, et se spécialise **dans l'usinage & le décolletage**, sur toutes les tailles de séries. Depuis, l'histoire continue et nous comptons aujourd'hui 7 sites, situés en France, Turquie, Pologne en passant par les Etats-Unis. ✈

Retrouvez-nous sur LinkedIn : SEGEPO Group

# OFFRE D'EMPLOI BUSINESS DEVELOPER EN ALTERNANCE - H/F

**Objectifs :**

Développer et vendre des solutions mécaniques auprès de clients existants et de nouveaux clients.

Aider à la mise en place d'outils d'amélioration de la performance commerciale.

**Relations de travail :**

- En interne : avec le reste de l'équipe commerciale, les usines et la Direction
- En externe : avec les clients et avec nos agents à l'export.

Rattaché au directeur du développement commercial groupe.

**Missions significatives :**

1. Accompagner nos chefs de marchés dans l'évolution des besoins de leur secteur : analyse des nouveaux besoins et des acteurs.
2. Identifier et démarcher de nouveaux clients pour nos principaux marchés (automobile, motocycle, énergie, hydraulique…)
3. Faire le suivi commercial de clients en France et à l'étranger : analyse des consultations, remise d'offres techniques, accompagnement des équipes projets jusqu'au démarrage en usines de production.
4. Mettre en places des outils pour faire progresser le service commercial en autonomie et efficacité.

Poste basé au siège du groupe (Saint Lager 69220). Déplacements occasionnels à prévoir chez les clients (France ou étranger) et dans les usines du groupe.

**Connaissances professionnelles spécifiques**

- Très bon niveau en anglais impératif, de préférence confirmé via un séjour à l'étranger
- Connaissances générales en mécanique et métallurgie.
- Sensibilité aux métiers proches de la production

**Formation**

- Titulaire d'un bac+2 dans la mécanique ou productique et en cours de formation commerciale/management.

ou

- Cycle ingénieur en mécanique avec forte appétente au contact client et au commerce.