

OFFRE D'EMPLOI

Business Developer Export

Solutions de traitement de l'eau (H/F)

CDI · poste basé à Saint-Viance (19), à proximité de Brive-la-Gaillarde

Depuis plus de 30 ans, UV GERMI conçoit et fabrique des solutions innovantes de traitement de l'eau, de l'air et des surfaces par technologie UV-C, reconnues pour leur fiabilité auprès d'industriels, de collectivités et d'acteurs de l'eau, de l'irrigation, de la piscine et des infrastructures publiques.

Dans le cadre du développement de son activité internationale, l'entreprise recherche un(e) Business Developer Export pour structurer et développer ses marchés sur les zones suivantes : Maghreb, pays méditerranéens, Proche et Moyen-Orient.

LA MISSION

Devenir un acteur clé du développement international de l'entreprise, en lien direct avec la Direction Générale, les équipes techniques, le bureau d'études, la R&D et le réseau de partenaires internationaux — pour transformer des opportunités techniques en projets commerciaux durables.

RESPONSABILITÉS

Développer les marchés

- Identifier les nouveaux marchés à potentiel
- Construire une veille commerciale permanente
- Détecter les appels d'offres et projets internationaux
- Identifier de nouveaux distributeurs et partenaires

Développer les affaires

- Prospector de nouveaux clients et qualifier les besoins
- Construire une relation de confiance
- Développer le portefeuille existant et fidéliser les partenaires

Construire les offres

- Analyser les besoins avec les équipes techniques
- Élaborer les offres techniques et commerciales, rédiger les propositions
- Négocier jusqu'à la signature

Piloter les projets commerciaux

- Assurer le suivi des affaires et coordonner les échanges internes
- Suivre les indicateurs commerciaux, réaliser les reportings réguliers
- Garantir la satisfaction client

Représenter UV GERMI à l'international

- 4 à 6 missions par an : rencontrer partenaires et clients, salons professionnels, développement du réseau local

COMPÉTENCES RECHERCHÉES

Commerciales

- Développement de nouveaux marchés et animation de réseaux de partenaires
- Vente de solutions techniques et négociation internationale

- Gestion de cycles de vente complexes

Techniques

- Une connaissance du traitement de l'eau constitue un véritable atout : eau potable, eaux industrielles, eaux usées, irrigation, piscines, procédés industriels

Export

- Maîtrise des Incoterms et des mécanismes du commerce international
- Aisance dans les échanges multiculturels
- Anglais professionnel indispensable

PROFIL RECHERCHÉ

- Formation Bac +3 à Bac +5
- Au moins 5 ans d'expérience en développement commercial international
- Expérience appréciée dans les équipements techniques, l'industrie ou les technologies de l'eau
- Autonomie, curiosité, intelligence relationnelle, ténacité, sens des responsabilités

INDICATEURS DE RÉUSSITE

- Structuration du process export
- Développement de nouveaux partenaires et du chiffre d'affaires export
- Qualité du suivi CRM et taux de transformation des offres
- Fidélisation des partenaires et satisfaction des clients

POURQUOI REJOINDRE UV GERMI

- Une grande autonomie et une proximité avec les décideurs
- Un environnement technique stimulant, une équipe engagée
- Une activité internationale en développement
- La possibilité de contribuer directement au développement stratégique de l'entreprise

CONDITIONS

- CDI — poste basé à Saint-Viance (19), en présentiel
- Déplacements internationaux ponctuels · RTT · Outils numériques
- Véhicule de location lors des déplacements
- Accompagnement et formation technique à la prise de poste

Candidature

CV et quelques lignes sur votre parcours et vos motivations, à adresser à Corinne Chansiaud — cchansiaud@uvgermi.fr

Toutes les candidatures seront étudiées avec attention, dans le respect de la diversité et de l'égalité des chances.