



OFFRE D'EMPLOI

CARACTERISTIQUES DE L'OFFRE

Société :	NEOPOLIA
Fonction du poste :	Développeur Commercial
Type de contrat :	CDI
Zone de déplacement :	France - International
Lieu :	Saint-Nazaire - 44
Niveau d'expérience :	Experimenté (5 - 8 ans minimum)
Statut :	Cadre du secteur privé
Salaire affiché :	Selon profil et expérience
Date de démarrage :	Dès que possible
Suivi des candidatures :	Elodie LIONNAIS - Assistante

ENTREPRISE

NEOPOLIA est un réseau unique en France, qui fédère des entreprises industrielles de la région Pays de la Loire. Association créée et animée par des entrepreneurs, les acteurs de NEOPOLIA mobilisent et font travailler ensemble les entreprises adhérentes dans le développement puis dans la vente d'offres collaboratives multi-entreprises.

Ses 6 business clusters (Marine, Oil&Gas, Aerospace & Defence, Rail, EMR et Nucléaire) sont l'expression concrète de son orientation marché. Ils traduisent la volonté des entreprises régionales de se fédérer autour d'une stratégie partagée et d'une offre industrielle commune pour conquérir de nouveaux marchés, en France comme à l'export.

En 2018, NEOPOLIA compte plus de 235 entreprises industrielles.

POSTE ET MISSIONS

NEOPOLIA recrute un Développeur Commercial, chargé de développer en mode collaboratif du chiffre d'affaires additionnel en France et à l'international pour les 120 entreprises membres des clusters MARINE et EMR (Energie Marine Renouvelables). Il travaille en lien étroits avec le comité de pilotage des clusters qui définit la stratégie de développement commercial. Celui-ci regroupe une quinzaine de chefs d'entreprises élus dont un Pilote et un copilote pilotant les clusters.

Rattaché hiérarchiquement au Directeur Général de NEOPOLIA, le Développeur Commercial travaillera en binôme avec les Chargés de Projets des clusters.

Missions et activités du **Développeur Commercial**:

Activités commerciales :

- Identifie les prospects et clients potentiels par prospection ou activation du réseau personnel pour l'offre collaborative du réseau orientée projets complexes,
- Détecte les opportunités commerciales permettant à des entreprises adhérentes de répondre conjointement à un projet
- Construit et fait vivre fichier prospects / clients,
- Mobilise les entreprises sur les projets « Business collaboratif »,
- Participe à la rédaction des offres,
- Représente NEOPOLIA et l'offre des clusters lors de salons et de conventions ,
- Fait vivre l'action « tous équipiers !»,
- Fait vivre la communication des événements factuels vers les réseaux en lien avec l'équipe Neopolia et en cohérence avec la communication globale de l'association La communication d'ordre + politique étant exclusivement portée par la gouvernance

Activités structurantes pour le cluster

- Réalise une veille marketing et commerciale sur les marchés ciblés et préconiser un plan d'actions commerciales annuel
- Visite les entreprises membres pour connaître leurs compétences et leurs attentes « Business collaboratif ».

PROFIL

Neopolia recherche une personne ayant **une expérience significative en développement commercial** avec impérativement une connaissance des **secteurs de la construction navale et des EMR**.

Connaissance dans le montage de projet à caractère collaboratif appréciée

Savoir :

- Solide connaissance du marché de la construction navale et des opérateurs du monde maritime voire fluvial
- Socle de connaissances techniques en construction navale
- Connaissance et intérêts forts portés sur les énergies nouvelles et notamment les EMR
- Culture internationale et maîtrise de l'anglais technique et commercial

La connaissance du réseau d'entreprises Neopolia et du tissu économique des Pays de la Loire est un plus.

Savoir-faire et Savoir-être :

- Sens commercial
- Sens créatif pour le montage de consortiums ou groupements d'adhérents
- Management de projets commerciaux en mode collaboratif pluri-entreprises : être à l'aise dans des organisations complexes
- Esprit critique sur les situations analysées
- Ténacité, esprit d'équipe et impartialité
- Leadership : capacité à mobiliser à fédérer les entreprises membres, savoir convaincre, maîtriser les délais
- Autonomie et rigueur

CANDIDATURE

Les candidatures sont à adresser avant le 21 décembre à e.lionnais@neopolia.fr