

DIRECTEUR DU DEVELOPPEMENT

EDEIS RECHERCHE UN(E) DIRECTEUR DU DEVELOPPEMENT (H/F) POUR SON
AGENCE D'ILLKIRCH

Edeis est un acteur majeur dans le secteur de l'ingénierie et de l'exploitation d'infrastructures et de bâtiments complexes, leader de l'exploitation d'aéroports en France. Le groupe emploie 1000 collaborateurs répartis entre la division Ingénierie (13 agences en France et à Monaco) et la division Concessions (19 aéroports en France et en Espagne). Grâce à sa vision innovante et durable, le groupe accompagne ses clients pour la réalisation et l'exploitation de leurs opérations de développement, d'aménagement et de valorisation des espaces et des territoires.

Notre division Concessions possède une place particulière au sein d'EDEIS, n'ayant pas comme métier l'ingénierie mais la gestion de site en Délégation de Service Public (DSP) ou dans le cas de Partenariat Public Privé (PPP).

Ainsi à ce jour, Edeis Concessions assure l'exploitation et la maintenance de 19 aéroports, un port et un centre touristique ferroviaire (dont deux aéroports en outre-mer).

VOTRE PROFIL :

De formation BAC + 2 à BAC + 5 avec une spécialité commerciale et / ou bâtiment (idéalement double compétence technique et étude complémentaire en cycle commercial niveau II), vous justifiez d'une expérience de 5 ans minimum en développement commercial dans le domaine du bâtiment industriel ou du process industriel.

Vous possédez une bonne connaissance du réseau des fournisseurs et acteurs, et disposez d'un réseau relationnel bien établi en Région, et dans le secteur d'activité de l'Industrie.

EN RELATION AVEC LA DIRECTION COMMERCIALE DU GROUPE, VOS MISSIONS SERONT :

- Détecter et qualifier les prospects en milieu industriel et / ou agroalimentaire, en s'appuyant sur les moyens mis en place au niveau national et local
- Prospector et effectuer des visites commerciales, notamment auprès des grands comptes ciblés
- Suivre les actions commerciales en lien avec les développeurs des autres régions / agences
- Effectuer un reporting bi-hebdomadaire à la Direction Commerciale
- Participer aux actions commerciales transverses organisées au niveau national
- Réaliser des offres, manager les négociations, et effectuer un suivi jusqu'à la signature du contrat
- Participer à l'élaboration des budgets commerciaux de l'agence
- Tenir à jour le logiciel de suivi des offres commerciales (CRM)
- Participer à la création des supports commerciaux
- Participer aux manifestations professionnelles (salons ou autres)
- Entreprendre des démarches commerciales et relationnelles dans les organismes professionnels et institutionnels (Syntec, Cobati, CCI, interprofessions etc.) mais aussi auprès des architectes et partenaires potentiels
- Identifier les partenaires cotraitants ou sous-traitants, participer au montage des équipes
- Superviser la réalisation des dossiers de candidature
- Assister les équipes projet sur les réponses concours, pour le relationnel client & équipe, et négocier les honoraires

Merci de transmettre votre candidature à recrutement@edeis.com

