

Notre client est un expert mondial des semi-conducteurs pour les industries tech. Il produit des solutions sur mesure et fournit des produits clés pour répondre aux nouveaux défis technologiques qui façonnent le monde de demain.

Notre client est une entreprise internationale dont le siège est basé en Asie. Le poste proposé est basé en France, en télétravail, dans l'idéal dans la zone vers Marseille, Grenoble, Aix en Provence. En tant que

Business Development Manager Semi-Conducteurs France & Italie h/f/n,

vous aurez pour **principales missions** de :

- Générer des opportunités de business développement sur la France et l'Italie, la conquête de nouveaux clients sera la base de votre activité !
- Négocier des contrats long terme avec les clients,
- Participer à la réalisation du plan stratégique,
- Réaliser des ventes clés et de projets d'innovation, industriels en partenariat avec les clients,
- Accompagner les clients existants,
- Gérer les relations avec les partenaires externes (clients, prospects...) pour étudier les opportunités de développement du business.

Votre profil :

- De formation commerciale ou ingénieure vous disposez d'au moins 4 ans d'expérience dans la vente de produits semi-conducteurs (marché application) idéalement acquise chez un producteur/équipementier.
- Vous saurez piloter aussi bien les projets opérationnels que stratégiques, vous êtes à l'aise avec le management transverse dans un univers multiculturel.
- Doté d'un excellent relationnel, vous êtes reconnu pour votre expertise et capacité d'influence.

Merci d'adresser votre candidature sous référence **FD RZ SC** de préférence par email à :

IMS International Management Services SAS
Madame Nathalie Faivre

Paris
18, rue de la Barre
F-95880 Enghien-les-Bains

France (+33) 771 85 09 74 / Deutschland (+49) 152 2673 6302
nf@ims-mgt.com
www.ims-mgt.com

Freiburg
Jakob-Saur-Strasse 9
D-79199 Kirchzarten

DISCLAIMER

This profile has been prepared on the basis of information collected from the company herein described. IMS declines all responsibility and make no commitment as to the exactitude and exhaustive nature of the information. Anyone who receives this document recognizes that IMS and the company herein described cannot be held responsible for any inaccuracy or omission, which might be revealed.