

## Business Development Manager - CDI (H/F)

### Bons-en-Chablais (74)

Le groupe Nicomatic, acteur reconnu dans le domaine de la micro-connectique, compte aujourd'hui 300 personnes dans le monde réparties dans 10 filiales. Nous travaillons majoritairement dans des environnements sévères (Aéronautique, Spatial, Militaire), grâce à notre certification EN9100 (depuis 2009).

Nous intégrons tous les corps de métier en interne, tous nos produits sont 100% made in France.

Le groupe est tourné vers le progrès technologique en investissant 20% de notre CA dans la R&D (nous sommes certifiés Crédit Impôt Recherche).

Nous favorisons la prise d'initiatives et la réactivité : l'importance de la hiérarchie est limitée.

Chez Nicomatic, vous n'êtes pas un matricule mais une vraie personne !

Nous nous assurons de la satisfaction de nos clients mais également du bien-être de nos collaborateurs. Peu importe vos expériences passées, votre personnalité compte tout autant que votre formation.

Nous sommes une entreprise ouverte, multiculturelle et égalitaire. Nous cherchons des collaborateurs capables de vivre en cohésion avec le Groupe et ses valeurs communes.

#### A. Le profil recherché

Rigoureux(se) et motivé(e), vous êtes capable de vous adapter rapidement à un environnement flexible axé sur la polyvalence. Vous avez un esprit d'équipe et êtes force de proposition pour développer le travail collectif.

Vous maîtriser le pack Office.

Vous avez le sens du contact et prenez du plaisir à partager avec différents interlocuteurs.

Vous n'éprouvez pas de réticences à avoir des déplacements fréquents et variés afin de réaliser vos différentes missions.

Vous êtes autonome, vous aimez le challenge et faites preuve d'un esprit de conquête.

Un bon niveau d'anglais est requis pour travailler dans un contexte international.

## B. Les missions proposées

Vous intervenez dans le but d'orienter et de détecter les opportunités de croissance pour l'entreprise afin d'intégrer de nouveaux marchés et de trouver de nouveaux leviers de croissance.

En contact direct avec les équipes commerciales et marketing au sein du flux Développer le Chiffre d'Affaires, vos responsabilités seront :

### Analyse, veille et orientation stratégique

- ✓ Analyser de nouveaux marchés potentiels
- ✓ Faire des propositions pour intégrer ces nouveaux marchés
- ✓ Définir, coordonner et réaliser des études de marché
- ✓ Définir le plan d'action marketing de ces nouveaux marchés

### Développement de l'activité commerciale

- ✓ Coordonner les groupes de travail
- ✓ Attirer de nouveaux clients partenaires
- ✓ Identifier les forces et faiblesses de la concurrence

### Communication

- ✓ Communication coopération interflux
- ✓ Organisation de salons : communication, promotion clients...

Chloé GARDON – HR Manager  
Mail : [recruitment@nicomatic.com](mailto:recruitment@nicomatic.com)