

**Leader dans la transformation d'idées créatives en pièces
d'exception pour les secteurs du Luxe.**



Recrute son

Responsable Business Development Pôle Luxe

MMB VOLUM-e est riche de 50ans d'expérience au sein de la Glass Vallée dans le domaine de la maquette et du prototype premium haute finition. Expert en solutions additive 3D, MMB VOLUM-e s'adresse aux secteurs innovants et de haute technologie.

Notre mission est d'accélérer la création, l'innovation et l'intense transformation Numeric & Green de secteurs du Luxe et de la Mobilité décarbonée.

Pour se faire, nous activons les plus grandes maisons du luxe, de la parfumerie et cosmétique, les créateurs et artistes, et les développeurs et marketeurs parmi les constructeurs-intégrateurs et équipementiers de la mobilité.

Notre entreprise est labellisée « **Entreprise du Patrimoine Vivant** » depuis Janvier 2018. Ce titre distingue son talent parmi les entreprises françaises, **aux savoir-faire rares et traditionnels d'excellence**, soucieuses de préserver le « Made in France » de très haute qualité.

Nous sommes implantés entre Rouen et Dieppe, au cœur de la **vallée de la Bresle**, siège de l'industrie verrière et aujourd'hui **premier pôle mondial du flaconnage de luxe**.

LE POSTE & LES MISSIONS :

Vous êtes basé à Paris à partir d'où vous rayonnerez au niveau national et pays limitrophes européens.

Rattaché(e) à la Direction du Business Development, vous définirez et mettrez en œuvre la stratégie commerciale sur le marché du luxe Maquettes & projets Premium.

- Accompagnement des plus grandes maisons du luxe, de la parfumerie, de la cosmétique, des spiritueux, dans la conception et la réalisation de leurs nouveaux produits.

- Compréhension du besoin client, analyse du brief et restitution pour prise en charge de la demande par le bureau méthodes.
- Prospection physique et multicanale sur les marchés cibles : entreprises du luxe, designers, créateurs, artistes – pour atteindre les objectifs prévisionnels.
- Participation aux salons professionnels, rencontres BtoB, afin de promouvoir le savoir-faire d'Excellence de l'entreprise auprès des clients et prospects.

Appui sur un service Méthodes, ADV, et Communication au sein de notre PME, composée d'un outil performant de production, y compris les moyens d'impression 3D, et d'un bureau de co-conception et d'ingénierie.

LES ACTIVITES :

- Définition des objectifs annuels
- Elaboration du budget & Forecast
- Animation des réunions clients
- Brief du service méthodes pour la rédaction des devis
- Négociation des offres de prix
- Reporting au travers du CRM et des outils de pilotage de la prospection
- Mobilité sur l'ensemble du territoire français combinée à une vente multicanale numérisée
- Déplacement hebdomadaire en région parisienne pour visiter clients et prospects.

LE PROFIL :

De formation Bac+3 (DUT TC, Licence pro. Commerce, ...) et une expérience professionnelle de 5ans minimum dans le domaine du Luxe Maquettes est requise.

Qualités attendues :

- Sens commercial et de la négociation
- Polyvalence, rigueur et esprit d'analyse
- Autonomie et faculté d'adaptation
- Prise d'initiative et dynamisme
- Bon niveau d'anglais professionnel
- Bon niveau d'utilisation et maîtrise des outils bureautiques & CRM.

CONDITION REMUNERATION : En fonction du profil

STATUT DU POSTE : Cadre et/ou consultant

PRISE DE POSTE : ASAP

CONTACT : CV et lettre de motivation