

Dénomination du poste : **Développeur d'affaires**

Abréviation : **BDM**

Description générale

Dans le cadre du développement de l'activité d'AALBF, le Business Development Manager supporte la stratégie de croissance de nos parts de marché au niveau mondial. Expert du marché auxquels il s'adresse, il intervient tout spécifiquement sur le développement de l'activité. A l'écoute des attentes du marché, il centralise le processus d'adaptation / évolution de nos gammes de produits et supporte l'action de la Force de Vente sur les produits existants ainsi que sur les nouveaux produits.

Le BDM doit dans l'application du plan stratégique :

- promouvoir les produits développés par la société par de nouveaux marchés et/ou de nouveaux clients
- proposer des nouvelles solutions techniques à tous les clients,
- travailler en étroite collaboration avec les services Engineering et Marketing (BEM)

Dans le cadre de sa fonction, le BDM peut être amené à gérer un portefeuille clients.

Justification Identifie les tendances et besoins futurs du marché ainsi que l'offre concurrente, oriente l'offre produits et services d'AALBF dans une démarche de diversification Clients, Produits et Marchés. Il intervient à ce titre dans le lancement des nouveaux produits et soutient l'action commerciale afin de développer l'activité de l'entreprise.

Critères de sélection

- Expérience dans le domaine des composants électriques, idéalement la connectique
- Expérience acquise idéalement sur les marchés aéronautique, militaire, industriel...
- Sens du contact clients
- Facilité de communication (orale et écrite) en français et en anglais

Formation initiale Formation technique de type DUT Electrique ou Ecole Ingénieur

Expérience Une première expérience de 3 à 5 ans dans un poste similaire auprès d'un OEM, sous-traitant ou fournisseur de composants électriques, idéalement dans la connectique et sur les marchés aéronautique militaire, industriel...

Connaissances

- Connaissance des marchés et produits : clients, programmes, normes, offres concurrentes, technologies, tendances et évolutions...
- Maîtrise de la gestion de projets (plans d'actions, mise en œuvre, coordination, suivi...)
- Maîtrise des techniques de prospection, vente et négociation commerciale

Capacités

- A identifier, analyser et synthétiser les besoins des marchés, offres concurrentes, stratégies et argumentaires, retours sur investissements.
- A traduire en plans d'actions, FEC (Fiche d'étude confidentielle), cahiers des charges et business case
- A coordonner des plans d'actions en interactions avec les autres départements d l'entreprise (marketing communication, technique, commercial...)
- A produire du contenu (argumentaires produits, présentations produits, études de marché, briefs concurrence, cartographies applications ...)
- A alimenter le Marketing communication pour la réalisation de tout support de promotion (catalogues, publicités, échantillons, promotion produits...)

Titulaire :			Date :	Signature :
Vérfié par :	Resp. Service		Date :	Signature :
Approuvé par :	Directrice Relations Humaines	V. MOZET	Date :	Signature :

	<h1>DESCRIPTION DE FONCTION</h1>	Référence BDM
Amphenol Air LB	<i>Business Development Manager</i>	Page 2 / 4

- A gérer différents projets en parallèle
- A être force de propositions, fédérer et convaincre
- A communiquer et s'adapter à ses interlocuteurs
- A reporter à sa hiérarchie

Rattachement Directeur Général sous la coordination du BDM & Distribution Leader

Lieu Tous sites AALBF ou domicile. Déplacements à prévoir (clients, salons, sociétés sœurs,...)

Responsabilités du poste

Dans le cadre de ses responsabilités, le Business Development Manager intervient dans les activités de:

Diversification

- Assure la fonction Business Development Manager dans le secteur d'activité qui lui est attribué
- Recherche de nouveaux marchés, clients, produits dans le but de la diversification dans l'application du plan stratégique
- Identifie les clients cibles et transmet les informations aux interlocuteurs selon l'organisation en vigueur
- Détermine les priorités en cibles clients, produits, marchés.
- Prépare le business case pour présentation au groupe BEM
- Participe à la rédaction des demandes d'investissement avec des données vérifiables sous la responsabilité du BDM & Distribution Leader
- Interface avec le BE pour le suivi des FEC sur produits et marchés cibles
- Participe aux revues FEC si nécessaire
- Initie et rédige des FEC en rapport avec les opportunités de diversification validées par un comité de pilotage
- Identifie la gamme des produits (variantes à proposer)
- Identifie les offres (produits et services) concurrentes, leurs atouts et positionnements
- Assure la veille du marché (produits, clients, concurrents)
- Visite les Salons, et identifie de potentiels nouveaux clients
- Réalise les études de marchés
- Visite les technologues et cellules "Avant-projet" des clients en binômes avec le technique et/ou commercial
- Réalise la cartographie des applications et sous-segments de marchés
- Génère les FEC BDM, formalise les cahiers des charges détaillés (exploitables par la Technique) validée par le comité BEM (BDM-Engineering-Markéting)

Communication

- Organise la duplication des success stories auprès de la force de ventes AMAO
- Assure la communication avec les Business Development Manager BDM du groupe AMO pour collecter des informations et reporting éventuel
- Participe activement au plan d'actions BEM

	<h1>DESCRIPTION DE FONCTION</h1>	Référence BDM
Amphenol Air LB	<i>Business Development Manager</i>	Page 3 / 4

Formations

- Participe à la Formation Clients, sociétés sœurs en lien avec le marché dont le BDM a la responsabilité
- Assure la réalisation des Tech Day en lien avec le marché dont le BDM a la responsabilité
- Participe au déploiement de la formation e-learning

Support

- Interface avec le Marketing pour les lancements produits, les salons, les tech days, les échantillons, les présentations produits
 - Rédige les argumentaires produits et les Présentations PPT produits
 - Suit le déroulement du déploiement du plan de lancement produits
 - Centralise et coordonne la prise en compte des feedbacks suite aux lancements des produits qui concerne son marché en lien avec le marketing, KAM et ITC pour faire évoluer si nécessaire les produits, la gamme, les argumentaires, les outils de lancement...
 - Participe avec le Marketing communication qui coordonne la préparation du package de lancement des produits (sales tools) et la publication des contenus sur le site internet
 - Détermine le besoin en échantillons, s'assure de leur disponibilité pour le lancement
 - S'assure de l'existence d'une politique commerciale et de la disponibilité d'un tarif au lancement
 - Propose les données pour constituer les prévisions commerciales pour mise en stock
 - Participe aux réunions ventes
 - Contribue à l'élaboration du Plan Stratégique et du Budget
- Intervient sur le développement de l'entreprise en contribuant à développer la connaissance des marchés et des applications, en identifiant les tendances et besoins futurs, en assurant le lobbying de nos offres auprès de ses interlocuteurs, en consolidant et formalisant les besoins en cahiers des charges et business case exploitables en interne.
 - Contribution à la mise en œuvre de la politique environnementale :
 - Appliquer les procédures et instructions en vigueur.
 - Respecter les bonnes pratiques environnementales en vigueur dans l'Entreprise.
 - Participer aux actions d'améliorations planifiées et en proposant de nouvelles actions.
 - Agir de manière à prévenir et/ou minimiser les impacts sur l'environnement.
 - Signaler dans les meilleurs délais à son responsable hiérarchique toute anomalie survenue ou pouvant survenir.
 - Alerter et intervenir en cas de détection de situation d'urgence.
 - Le Business Development Manager contribue à :
 - La politique de prix
 - Du développement des produits et des plans de réduction des coûts en collaboration avec les services techniques, achats
 - La visite ou la prise de contact avec un client / prospect dans le respect de l'organisation commerciale
 -

Domaine d'action

- Tous les domaines liés au Business Development Manager sur son périmètre, dans le cadre de l'exécution du Plan Stratégique et du Plan d'actions BEM, de l'identification des besoins jusqu'au lancement et suivi des produits dans le but de développer l'activité.

	<h1>DESCRIPTION DE FONCTION</h1>	Référence BDM
Amphenol Air LB	<i>Business Development Manager</i>	Page 4 / 4

Complexité du poste :

- Liée à l'identification et à la compréhension des besoins des clients et leur traduction en offres de produits/services
- Liée aux implications sur le développement et la rentabilité de l'entreprise
- Complexité du groupe Amphenol et de son organisation
- La nécessité de gérer des projets de A à Z,
- La nécessité de bien gérer les priorités tenant compte des orientations de sa hiérarchie

Relations de travail

- Leader BDM
- Direction Générale
- Directions et équipes techniques, marketing, commerciale d'AALBF
- Groupe BEM, inside sales, vendeurs du groupe Amphenol

Pouvoir de décision

Décisions indépendantes	Propositions de technologues, cellules avant projets et clients de lancement à visiter Gestion des relations avec les membres des comités de normalisation Moyens permettant d'assurer la veille, le benchmarking et les études de marchés
Décisions partagées	Décisions liées à des lancements de nouveaux produits (FEC) Décisions liées à des modifications ou évolutions de produits existants Validation des priorités et des plannings de projets Acceptation de la validation du produit par les clients de lancement préalable à la transmission au Commercial Validation des étapes de caractérisation d'un nouveau produit avant lancement d'une FEC ou modification d'un produit existant Validation des étapes de caractérisation d'un nouveau marché à développer
Recommandations	Technologies à maîtriser pour assurer l'adéquation des futurs produits avec les attentes du marché