

Business developer afrique anticorrosion (H/F)

33000 BORDEAUX [Accéder à l'annonce en ligne](#)



Dès que possible

Temps plein

Ouvert aux personnes en situation de handicap

L'entreprise

Filiale d'Actual Group, 5 acteur majeur sur le marché du travail français, Up Skills se positionne en tant que cabinet de recrutement spécialisé dans l'identification et la sélection de profils cadres, experts et managers de transition. Forts de nos 20 années d'expérience dans ce domaine, notre expertise s'étend sur le CDI, le CDD et l'intérim qualifié.

Avec 14 bureaux implantés à travers la France et une équipe de 110 consultants, nous accompagnons nos clients dans leurs projets de recrutement, offrant un soutien spécialisé dans 8 domaines métiers : IT, Ingénierie, Comptabilité/Finance, Fonctions Support, RH/Juridique, Commerce/Marketing, Immobilier/Construction, et Tourisme.

Le poste

Up Skills Bordeaux a été mandaté par son client, **acteur international reconnu dans le secteur de l'avitaillement maritime et des solutions anti-corrosion**, pour l'accompagner dans le recrutement de son futur **Business Developer Afrique Anticorrosion F/H en CDI**, basé à **Bordeaux**, avec **déplacements fréquents en Afrique**.

Dans un contexte de forte expansion à l'international, notre client souhaite structurer son développement commercial sur la zone Afrique, couvrant des territoires à fort potentiel comme le Gabon, le Congo, l'Angola, l'Afrique du Sud, la Namibie ou encore le Mozambique. Ce rôle stratégique combine développement de marché, animation commerciale et structuration d'équipes locales.

Date de démarrage : **Dès que possible**

Rémunération proposée : **à partir de 70K€ brut/annuel**

Télétravail : Selon accords

Avantages : À définir selon politique client

Directement rattaché à la direction commerciale, vous jouerez un rôle clé dans la croissance du chiffre d'affaires sur les produits à forte valeur technique. Vos missions principales seront les suivantes :

- Développer et structurer un portefeuille clients B2B sur la zone Afrique (secteurs maritime et industriel)
- Prospecter de nouveaux marchés et identifier des relais de croissance
- Encadrer et animer les équipes commerciales locales en les accompagnant sur le terrain
- Participer aux négociations fournisseurs pour garantir compétitivité et qualité
- Représenter la marque lors de déplacements réguliers en Afrique

Le profil recherché

Vous avez une vraie fibre de développeur et une solide expérience commerciale dans la vente de solutions techniques ou industrielles, idéalement liées à l'anticorrosion. Vous appréciez les environnements multiculturels et savez évoluer dans des contextes internationaux exigeants.

Curieux(se), structuré(e) et déterminé(e), vous êtes reconnu(e) pour votre autonomie et votre capacité à transformer des opportunités en succès commerciaux durables. Vous aimez aussi accompagner, faire progresser et fédérer les équipes sur le terrain.

Vous maîtrisez impérativement l'anglais courant. Une seconde langue est un plus. Vous êtes pleinement mobile pour des déplacements fréquents sur le continent africain.

Une expérience confirmée dans le développement commercial international est essentielle. Une connaissance préalable du marché africain ou une expérience sur le terrain serait très appréciée. Des références dans la vente de peintures, revêtements techniques ou produits industriels seront fortement valorisées.

Si vous vous reconnaissez dans ce projet, alors **postulez dès maintenant**. Et si ce poste ne correspond pas parfaitement à votre profil, mais que vous vous retrouvez dans cet univers ou ce type de défi, **n'hésitez pas à nous transmettre votre candidature**.