

Basée à Wavre, dans le Brabant Wallon (Belgique), Mirmex Motor SA, **jeune entreprise industrielle belge** aux **ambitions internationales**, est une spin-off de l'UCLouvain qui **révolutionne** le monde des **micromoteurs**.

Mirmex produit et commercialise un nouveau type de **moteur électrique** qui permet d'augmenter de manière substantielle ses performances par rapport aux moteurs existants. Mirmex vise notamment les marchés suivants : appareils médicaux, outils électriques, automatisation industrielle et robotique.

Souhaitant aujourd'hui accélérer sa croissance, Mirmex Motor recrute une personne qui sera capable de mettre en place de nouveaux **partenariats internationaux** avec des **entreprises B2B industrielles**.

# Business Development Manager (H/F)

## RESPONSABILITÉS

En tant que « Business Development Manager », vous avez la charge et la responsabilité de l'ensemble du **développement commercial** de Mirmex Motor. Grâce à la **multiplicité des applications** de la technologie développée par Mirmex Motor, vous travaillez avec une **grande variété d'entreprises** différentes (ex : instruments chirurgicaux, robotique, aérospatiale, instrumentation, défense, mécatronique, etc.).

Vos responsabilités principales sont les suivantes :

- Élaborer une stratégie commerciale en cohérence avec les objectifs de l'entreprise.
- Analyser les marchés à fort potentiel et y détecter des opportunités commerciales.
- Nouer de nouveaux partenariats avec des clients industriels à la pointe de leurs métiers.
- Piloter l'ensemble du cycle de vente, de l'engagement initial du client à la clôture des ventes.
- Assurer la présence de Mirmex Motor lors des foires internationales pour promouvoir l'entreprise.
- Prendre en main le suivi des clients existants et veiller à leur satisfaction.

## PROFIL

- Une formation technique, technico-commerciale, ou équivalent par expérience.
- Une expérience réussie en développement commercial dans l'industrie B2B à l'international, de préférence liées à la vente directe de produits « high-tech » sur mesure.

- Excellentes compétences en vente, communication, négociation et relations interpersonnelles.
- Capacité à travailler de manière autonome et orientée résultats tout en étant un membre actif d'une équipe.
- Très bonne maîtrise de l'anglais, tant à l'oral qu'à l'écrit.
- Cette fonction vous demandera de voyager régulièrement, principalement en Europe et aux Etats-Unis.

## OFFRE

- L'opportunité de rejoindre l'équipe de direction à moyen terme sur base de vos résultats.
- Développer l'ensemble des aspects commerciaux, depuis la stratégie jusqu'à la création de l'équipe.
- Rejoindre une entreprise wallonne très prometteuse avec des possibilités de croissance attrayantes.
- Un package compétitif en adéquation avec les responsabilités du poste et le contexte.

## INTÉRESSÉ(E) ?

Envoyez votre CV accompagné d'une lettre de motivation à [recruitment@pahrtners.be](mailto:recruitment@pahrtners.be).

VOTRE CANDIDATURE SERA TRAITÉE EN  
TOUTE CONFIDENTIALITÉ.