



Le Groupe HBG recherche un(e) :

DIRECTEUR COMMERCIAL GROUPE HBG

Le groupe HBG Helicopters, PME familiale (environ 300 employés) de renommée Européenne spécialisée dans le domaine des hélicoptères exploite de nombreuses marques référentes dans leurs domaines respectifs (Swift Copters, Eagle Valais, Mont Blanc Hélicoptères, MBH SAMU, Hélicoptères de France, ...).

Dans le cadre de son développement le groupe HBG crée un poste de **Directeur Commercial Groupe HBG**.

Lieu de travail : Bassin de Genève ou Annemasse, avec déplacements à prévoir sur les bases du Groupe.

Date prise de poste : à convenir

Votre mission :

Rattaché hiérarchiquement au PDG vous avez un rôle élargi comprenant les activités commerciales, ventes, marketing, le business développement ainsi que la contribution à la gestion de projets transversaux.

- **Missions principales**

Le Directeur définit, anime, applique et fait appliquer la stratégie commerciale.

Il a en charge la gestion de la Force de vente et le Marketing cela en accord avec la stratégie globale de l'entreprise. La principale mission consistera à développer nos bases en France et à effectuer le suivi des bases Suisse.

Définition de la stratégie Commerciale et Marketing

Sur la base d'une connaissance approfondie des attentes et besoins marchés, il propose la stratégie commerciale du groupe pour le Transport Passager, le transport VIP, le Travail aérien, l'école de pilotage.

- Développement et croissance des bases actuelles, et des futures bases.
- Identification des segments sur lesquels développer une offre permettant une croissance profitable : militaire, pétrolier, éolien, grands comptes institutionnels et définition des objectifs individuels et collectifs de développement du chiffre d'affaires.
- Réalisation avec son équipe des études marketing permettant d'identifier les cibles prioritaires en termes de mix offre / marché.
- Analyse des remontées d'informations du terrain afin d'identifier les évolutions du marché et le positionnement de l'entreprise sur ce marché.



Pilotage et mise en œuvre de la politique commerciale

- Dirige et anime la force commerciale : accompagnement des commerciaux sur le terrain, conseils réguliers sur l'approche commerciale et les messages à envoyer aux clients...
- Une phase d'apprentissage ou murissement sur le terrain ou il anime la force de vente sur la zone géographique suisse Canton de Genève, Valais, Vaud
- Suit personnellement certains comptes stratégiques pour l'entreprise en lien avec le PDG
- Suivi du management des propriétaires du groupe et de copropriétaire d'appareil (Heliowner ex Helishare).
- Mène les négociations dans le cadre d'appels d'offre ou de signatures de nouveaux contrats
- Assure un rôle de représentation en externe vis-à-vis des clients stratégiques : participation à des salons, relations presse éventuelles, entretien d'un réseau de prescripteurs
- Met en place les actions de marketing opérationnel : stratégie web, constitution de bases de données clients, package d'offres TP /VIP, mise en place de stratégies de recrutement et de fidélisation de clients
- Suit les résultats commerciaux individuels et collectifs, et valide l'atteinte des objectifs
- Se coordonne avec les autres directions de l'entreprise : DAF, directions d'exploitation...

Définition du budget et suivi de sa réalisation

Compétences requises

- Connaissance des marchés aéronautiques est un réel atout, mais des expériences dans d'autres secteurs sont envisageables
 - Habitude du dialogue avec des interlocuteurs variés et à haut niveau : Grands comptes, institutionnels d'Etat, family offices, etc...il assure un rôle de représentation du Groupe
 - Fortes compétences managériales lui permettent d'encadrer, de structurer ses équipes et de les faire grandir dans leurs expertises.
 - Gestionnaire, sa culture financière lui permet de piloter son budget et ses marges
 - Pratique de l'anglais impérative
 - Organisé et pourvu de capacités d'analyse et de synthèse, il doit être à l'aise tant dans l'identification et la formalisation des éléments stratégiques que dans **la mise en œuvre opérationnelle**

Profils

- Formation supérieure (école de commerce / école d'ingénieur)
- 8-10 ans Expérience en direction Vente – Marketing internationale avec encadrement d'équipes commerciales

Contact : adresser vos candidatures au Service RH HBG Groupe drh@hbg-group.aero