

Business developer - H/F

Description du poste et Missions

Dans le cadre d'une **ouverture de poste**, nous cherchons un-e **Business Developer – Stockage H/F. Spécialiste de la vente de projets techniques**, vous êtes capable de **développer le portefeuille clients**, en particulier sur les marchés de la construction d'équipements de stockage électrochimique de moyenne et forte puissance (BESS).

Rattaché-e au **responsable commercial**, vos principales missions consisteront à **répondre aux appels d'offre et à développer un portefeuille de clients français et étrangers pour accroître les ventes**.

Vous assurerez les activités suivantes :

Gestion de l'ensemble du cycle commercial jusqu'à la conclusion de la commande :

- **Prospection** / détection de projets et de clients
- **Réponses aux Appels d'offres**
- Construction de **partenariats** (référencements, représentation, etc.)
- Travail en relation avec les différents **bureaux d'études sur toute la partie technique** du projet

Puis,

- **Négociation, conclusion** d'affaires dans le respect des règles (juridiques notamment)
- **Transfert du projet** aux équipes d'exécution
- Vous pouvez intervenir ponctuellement sur des **sujets contractuels ou commerciaux pendant l'exécution du projet**

Enfin,

- **Suivre la rentabilité** économique des projets vendus
- Assurer une **veille juridique, économique, technologique et financière** liée à l'écosystème de nos activités

Profil recherché

Vous êtes diplômé-e d'une **formation technique supérieure** dans les **énergies renouvelables** et **doté-e d'une compétence commerciale** avec **une première expérience sur un poste similaire** (de préférence dans le **secteur des énergies renouvelables**, dans les technologies de **stockage/batteries**, au niveau **national ou international**).

Vous avez une **bonne connaissance du marché des EnR en France et dans le monde**.

Ce poste, à dimension internationale, supposera l'utilisation d'un **anglais professionnel (à l'oral et à l'écrit)**.

Orienté-e résultat et qualité, vous aimez **partager vos expériences et vos bonnes pratiques**.

Type de contrat

CDI

Localisation

Quimper

Niveau d'expérience

1 à 7 ans

Télétravail

Occasionnel

Vous avez fait de vos **qualités d'écoute et de communication des atouts**. Vous possédez des **compétences en gestion de projets** et une **grande pugnacité**.

Ce poste sera idéalement basé à **Quimper**, mais nous proposons également un rattachement à **Lyon, Angers** ou **Paris**.

Ce poste n'est pas fait pour vous si ... :

- Vous n'êtes pas à l'aise en anglais ;
- Vous ne souhaitez pas vous engager dans des cycles de ventes longs.