

## Directeur commercial H/F

### L'entreprise

Entreprise technologique et industrielle en forte croissance au rayonnement international, Entech smart energies propose des solutions innovantes de conversion et stockage d'énergie optimisées pour les Smart-Grids (Réseaux Électriques Intelligents) :

- Stockage d'énergie pour intégrer les énergies renouvelables intermittentes
- Electrification d'industries, villes et villages en Afrique et Asie
- Conception et réalisation de projets Smart-Grids
- Conception et fabrication de convertisseurs de puissance
- Intégration de composants : Électrotechnique, Électronique de puissance, Informatique Industrielle
- Développement d'algorithmes de conversion d'énergie
- Installation de centrales de production photovoltaïque
- Mise en service sur site (France et international)

Soutenues par de grands noms, les solutions développées par Entech smart energies s'adressent principalement aux clients industriels du secteur de l'énergie (fabricants de batteries, développeurs de centrales de production ENR, EMR...).

Les projets sont variés : du stockage d'énergie pour les réseaux électriques jusqu'à l'alimentation de sites industriels isolés de quelques kW à plusieurs MW.

### Le poste

Afin d'accompagner et de structurer notre forte croissance, vous participez à la définition et à la mise en place de notre stratégie commerciale en France et à l'export. Vous mettez en œuvre les plans d'action en fixant les objectifs de prospection de nouveaux marchés et clients.

- Vous définissez la stratégie commerciale et marketing, en lien avec la direction générale et managez l'équipe commerciale.
- Vous incarnez l'ADN de l'entreprise, faites valoir son image de marque et participez à son rayonnement.
- Vous recherchez de nouveaux clients dans le secteur de l'énergie.
- Vous prenez en charge et dirigez des relations / partenariats à long terme avec la clientèle grands comptes en étant responsable de la satisfaction client. Vous établissez également des relations avec les partenaires institutionnels et financiers.
- Vous faites preuve de leadership en établissant des tendances techniques et en définissant des points de repère du secteur.
- Vous travaillez au sein de l'équipe des ventes en validant les estimations, les offres et les propositions selon les délais impartis : le volume des projets se situe de 100 k€ à plus de 10 M€.
- Vous vous assurez que les nouvelles propositions et offres soient conformes aux normes et attentes avant la présentation au client. Vous prenez en main les négociations finales afin de conclure la vente.

- Vous utilisez efficacement les outils de vente applicables pour planifier et documenter les progrès, ainsi que pour augmenter la croissance de l'entreprise.
- Vous participez en tant que chef de file à des organisations professionnelles et à des salons professionnels appropriés.

Poste basé à Quimper (29), nécessitant de nombreux déplacements en France et à l'international.

## **Le profil recherché**

Issu(e) d'une formation technique en énergie et/ou commerciale de niveau Bac +5, vous justifiez d'une expérience de 10 ans sur un poste en responsabilité commerciale. Une expérience dans un environnement technique lié à l'énergie et l'électrotechnique est un plus.

Visionnaire et très orienté business, vous savez détecter des opportunités d'affaires et êtes capable d'activer les bons leviers de croissance. Reconnu pour votre sens de l'entreprise, votre esprit positif et votre dynamisme, vous êtes attiré par l'univers des énergies renouvelables.

Mobile, vous êtes apte à vous déplacer au niveau national et à l'international. Vous maîtrisez l'outil informatique (Word et Excel) et votre anglais est courant.

Vous souhaitez relever les défis de demain, rejoignez une équipe dynamique dans une société en développement, envoyez votre CV et votre lettre de motivation à [recrutement@entech-se.com](mailto:recrutement@entech-se.com)