

Business Developer – Ingénieur d’Affaires France & Export 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 :

Dans le cadre de notre forte croissance nous cherchons un(e)

Business Developer – Ingénieur d’Affaires France & Export H/F

Spécialiste de la vente de projets techniques en B2B auprès d’une clientèle spécialisée (développeurs, énergéticiens, industriels des ENR), vous êtes capable de lancer votre activité et de développer le portefeuille clients, en particulier sur les marchés de la construction d’équipements de production et de stockage d’énergies renouvelables de moyenne et forte capacité.

Rattaché(e) à la direction commerciale, vos principales missions consistent à **prospecter de nouvelles zones géographiques**, et à **reprendre un portefeuille de clients** français et étrangers pour **développer notre volume d’affaires**.

Vous assumerez les activités suivantes :

Gestion de l’ensemble du cycle commercial jusqu’au démarrage de la prestation :

- Mettre en place un plan de prospection des entreprises avec la direction commerciale.
 - Prospection/ détection de projets

 - Réunions clients
 - Réponses aux Appels d’offres
 - Construction de partenariats (référencements, lobbying, etc.)
 - Travail en relation avec le Bureau d’Etudes sur toute la partie technique du projet
- Puis
- Négociation, conclusion d’affaires dans le respect des règles (juridiques notamment)

- Lancer puis piloter le projet en externe avec le client et en interne avec les ressources métier, les chefs de projets prenant ensuite la relation client technique dans la phase de réalisation du projet
 - Vous suivez l'avancée du projet en gérant le timing pour rester dans les délais impartis négociés avec le client
 - Vous êtes garant de la partie contractuelle durant toute la durée du projet
- Enfin,
- Suivre la rentabilité de vos affaires
 - Assurer une veille juridique, économique et financière des problématiques liées à notre activité

Le profil recherché :

Diplômé(e) d'une formation technique supérieure dans les énergies renouvelables (Bac+5 ou ingénieur) et doté(e) d'une compétence commerciale forte, ou issu(e) d'une formation commerciale et technophile, vous avez déjà une première expérience sur un poste similaire et de préférence dans le secteur des énergies renouvelables en environnement national et international

Vous avez une bonne connaissance du marché des ENR France et Monde.

Vous avez une bonne maîtrise d'un anglais professionnel

Un goût prononcé pour les environnements techniques innovants

Mais aussi et surtout :

Vous souhaitez vous investir dans un quotidien captivant et sur un marché porteur, vous avez un projet professionnel structuré autour de compétences de gestion d'avant-projets et une pugnacité forte : ce poste est fait pour vous !

Poste en CDI, basé en à Quimper (négociable) incluant des déplacements en Afrique et Asie.

Le salaire est fonction de votre expérience et de votre profil.

Vous êtes rigoureux (se), organisé (e), motivé (e) et 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