

Business Developer – France & Export

L'entreprise :

Entreprise technologique et industrielle en forte croissance au rayonnement international, Entech SE réalise des solutions innovantes de conversion et stockage d'énergies intelligentes pour l'intégration des énergies renouvelables et pour l'accès à l'énergie dans le monde :

- Construction de centrales photovoltaïques de moyenne à forte puissance (en toiture, ombrière et au sol)
- Réalisation de systèmes de stockage d'énergie pour intégrer les énergies renouvelables intermittentes et les nouveaux transports électriques
- Electrification de villes, villages et d'industries, en Afrique et Asie
- Prototypage de chaînes de conversion d'énergie pour les nouveaux modes de production d'énergie (hydrolien, houlomoteur), de stockage d'énergie (redox, hydrogène) et de recharge de véhicule électrique (chargeur ultra-rapide, V2G)
- Mise en service et exploitation 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 (développeurs de centrales de production ENR, EMR, gestionnaires de réseaux, fabricants de batteries, ...).

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 – France & Export

Spécialiste de la vente de projets techniques, capable de lancer son activité et 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 **prospector de nouvelles zones géographiques** et à **développer un portefeuille de clients** français et étrangers pour **accroître les ventes**.

Vous assumerez les activités suivantes : **Business Development – ventes de projets**.

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

- Mise en place d'un plan de prospection avec la direction commerciale
- Prospection / détection de projets et de clients
- Réponses aux Appels d'offres
- Construction de partenariats (références, représentation, 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)

- Transférer le 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 liés à l'écosystème de nos activités

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 technique, vous avez déjà une première expérience sur un poste similaire et de préférence dans le secteur des énergies renouvelables en environnement national et international (dans les technologies de stockage/batteries, serait un plus).

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

Vous avez une bonne maîtrise d'un anglais professionnel.

Un goût très 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 internationaux.

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