



Ingénieur(e) Commercial(e)

Eco-Tech Ceram est une société d'ingénierie en écologie industrielle, fournissant des solutions de valorisation d'énergie pour améliorer l'efficacité énergétique des industries, pour réduire leurs émissions de CO2 et pour augmenter la rentabilité des producteurs d'énergies renouvelables.

ETC a développé des compétences de pointe dans le domaine de la valorisation de chaleur fatale industrielle haute température. La société conçoit et commercialise des solutions techniques intégrées de récupération de chaleur des fumées de fours industriels. Son premier produit, l'Eco-Stock®, est une solution éprouvée techniquement et en application dans l'industrie. Elle est basée sur une technologie propriétaire brevetée, qui permet de capter, stocker et valoriser la chaleur perdue (heat to heat) ainsi que l'électricité excédentaire (power to heat).

Ses innovations techniques lui ont permis de remporter de nombreux prix, en particulier le Concours Mondial de l'Innovation (phases I, II et III), le prix des innovateurs ArcelorMittal, le concours innovation de l'ADEME ainsi que le concours européen SME Instrument H2020. Depuis août 2018, Eco-Tech Ceram est membre de la World Alliance for Efficient Solutions portée par la fondation Solar Impulse de Bertrand Piccard.

Afin d'accélérer les ventes, nous proposons aux clients finaux des solutions de tiers financement en complément des solutions techniques. La phase commerciale est lancée (premières ventes réussies), et plusieurs projets sont en cours de négociation. Afin d'accompagner notre très forte croissance, nous recrutons un(e) Ingénieur(e) Commercial(e).

Ingénieur(e) Commercial(e)

Doté(e) d'une formation initiale d'ingénieur, complétée par un cursus commercial (vente complexe - énergie / industrie / énergie renouvelable-), vous disposez d'une expérience réussie dans la vente de solutions techniques à l'industrie. Vous maîtrisez les bases de l'ingénierie financière (tiers financement / SPV).

Négociateur (trice), agile et convaincant(e), vous savez argumenter, convaincre et obtenir des résultats probants

Vous disposez d'une bonne capacité d'écoute et de communication. Organisé(e), autonome, vous êtes sensible aux enjeux écologiques et au développement durable.

Vous êtes mobile et vous maîtrisez l'anglais des affaires (Une deuxième langue serait un plus apprécié).

Poste basé dans nos locaux à Balma (région Toulousaine). (Fréquents déplacements à prévoir). Possibilité de home office selon profil.

Vos missions :

Vous mettez en œuvre la stratégie commerciale et marketing de l'entreprise :

- ⇒ Vous mettez tout en œuvre pour réaliser les objectifs commerciaux et vous êtes commissionné sur leur réalisation (contrat compris entre 0,5 et plusieurs M€) ;

- ⇒ Vous participez à la création de valeur pour l'entreprise par des propositions de développement de nouvelles offres et partenariats stratégiques ;
- ⇒ Vous prospectez les marchés cibles, vous rédigez les offres (solutions et ingénierie financière) et vous négociez jusqu'à la signature ;
- ⇒ Vous participez à des salons, conférences, forums afin d'améliorer la visibilité de la marque ;
- ⇒ Vous menez une veille marketing et concurrentielle constante et assurez les reportings ;
- ⇒ Vous rendez compte à votre directeur commercial selon les modalités définies ;
- ⇒ Vous êtes ambassadeur de l'entreprise et représentez ses valeurs chez les clients ;
- ⇒ Vous collaborez activement avec tous les services de l'entreprises.

Conditions de prise de poste :

- CDI temps plein à pourvoir immédiatement
- Télétravail autorisé

Candidature à envoyer à recrutement@ecotechceram.com