



AROL ENERGY

INGENIEUR COMMERCIAL France H/F

AROL ENERGY est une société à taille humaine (environ 30 personnes) implantée en Savoie depuis 2012, au Bourget-du-lac au cœur de Technolac.

Spécialiste dans le traitement et la valorisation du biogaz issu de la méthanisation des déchets, AROL ENERGY accompagne ses clients dans les projets de production d'énergie renouvelable avec une offre technique différenciante et « clé en main ».

Actuellement en pleine croissance, AROL ENERGY recherche un INGENIEUR COMMERCIAL H/F pour démarrer, développer et suivre des projets à l'échelle nationale.

Rattaché au Directeur Commercial France, les tâches principales de l'INGENIEUR COMMERCIAL H/F sont les suivantes :

- Prospecter auprès de nouveaux clients potentiels dans différents secteurs d'activité : producteurs de biogaz agricole, sociétés spécialisées en traitement d'eau et en gestion de déchets, industries...
- Comprendre les besoins clients et les accompagner dans le développement de leurs projets jusqu'à leur contractualisation.
- Rédiger les offres technico-commerciales selon les besoins clients et en réponse à des appels d'offres
- Etablir les chiffrages et les prix de vente en coordination avec la direction commerciale
- Défendre et négocier les offres auprès des prospects et des AMO
- Rédiger les projets de contrats
- Effectuer la passation d'affaires auprès du service ingénierie de la société
- Participer aux événements de type salon professionnel
- Assurer des actions de veille concurrentielle et d'analyse du marché

Caractéristiques du poste

Localisation : A définir selon le candidat, de préférence au siège (Le Bourget du Lac, Savoie).

Déplacements réguliers à prévoir au siège et sur le territoire national (environ 50% du temps en déplacement).

Rémunération : Fixe + Variable. Selon profil et expérience.



Profil recherché

Formation : Ingénieur généraliste idéalement en génie des procédés, chimie, énergie. Un double diplôme en Commerce/Marketing est un plus.

Expérience : Vous justifiez d'une expérience commerciale significative réussie dans un environnement technique, idéalement dans un secteur de ventes à cycles longs qui vous permet d'être autonome et force de proposition pour le développement de votre activité.

Vous bénéficiez de solides références en croissance de chiffre d'affaires et dans la captation de nouveaux clients.

Qualités requises :

Au-delà de votre expérience, c'est un véritable esprit de conquête avec un fort sens de la responsabilité que nous cherchons.

Vous êtes pugnace, curieux et vif d'esprit.

Vous avez un désir fort d'innover dans le domaine de la transition énergétique.

Votre aisance technique, votre connaissance du marché et votre force de conviction vous permettent d'asseoir votre crédibilité auprès des clients potentiels.

Vous savez vous adapter et travailler en équipe de façon collaborative dans un environnement au rythme rapide au sein d'une structure en constante évolution.

Reconnu(e) pour votre capacité à développer votre activité, vous abordez les sujets avec ambition et un regard analytique.

Vous montrez une réelle aisance en communication qu'elle soit orale ou écrite en interne ou vers vos clients.

Force de négociation et leadership sont autant de qualités pour bien réussir dans votre mission.

La maîtrise d'un anglais professionnel sera un réel atout à votre dossier.

Candidature à envoyer à candidatures@arol-energy.com