



OFFRE D'EMPLOI – CDI

Ingénieur·e commercial·e (H/F)

Date édition offre : 16/12/2021

Date de prise de fonction : 1er trimestre 2022

Intégrer ECOFILAE, c'est être acteur d'un projet ambitieux et collaboratif, aux côtés d'une équipe de passionnés, où VOTRE avis compte !

Notre philosophie est de favoriser l'humain tout en gardant les marqueurs de ce qui a toujours porté ECOFILAE : l'innovation, l'indépendance, l'expertise et la performance, au service d'une cause environnementale et économique majeure : la conversion à l'économie circulaire de l'eau et la réutilisation des eaux usées traitées (REUT)

Vous souhaitez marquer de votre empreinte un projet innovant, rejoignez-nous !

Nous accompagnons depuis 12 ans des collectivités, services de l'état, industries et agriculteurs pour étudier les opportunités et la mise en place de projets d'économie circulaire de l'eau sur leur territoire ou leur site.

Afin d'accompagner la forte croissance d'activité que connaît la société, nous recherchons notre **ingénieur·e commercial·e**. Nous comptons sur votre enthousiasme et votre créativité pour avancer avec nous et mettre en œuvre une stratégie commerciale nous permettant d'accélérer les ventes et d'écrire une nouvelle page de la vie d'ECOFILAE. Votre force de proposition et votre curiosité seront des atouts majeurs pour participer au succès d'ECOFILAE.

Vos principales missions

Autonome et responsable, l'ingénieur·e commercial·e aura pour mission de parfaire notre stratégie commerciale et surtout d'augmenter le volume de vente des services ECOFILAE (conseil, digital, R&D, formation) auprès des clients existants et des prospects : collectivités et grands comptes en France et à l'international.

Vous aurez, en relation directe avec la direction, l'équipe ECOFILAE et les appuis extérieurs à mener les actions suivantes :

- **Planification des actions commerciales** : élaboration du plan d'actions commerciales, participation à l'élaboration du bouquet de solutions, définition d'indicateurs de suivi et développement des outils de pilotage et suivi de la performance commerciale, évaluation trimestrielle des performances. Mise en place d'actions et de campagnes commerciales en fonction des priorités commerciales pour générer des leads et développer le pipe commercial.
- **Veille commerciale et gestion de la base clients/CRM** : suivi des évolutions de marché et de l'actualité des clients et prospects afin de détecter puis analyser leurs besoins, anticiper les offres des concurrents afin d'identifier leurs avantages et inconvénients ; veille marchés publics
- **Conduite du cycle commercial** complet en lien avec le référent technique : qualification des leads amont, argumentation, rédaction et présentation de propositions, négociation (dans un premier temps participer, en lien avec la direction), vente et suivi ;
- **Représentation commerciale de l'entreprise** lors de certains évènements (salons, conférences webinaires...)
- **Réponse à des consultations et montage de dossier de financement d'appel à projets** : en lien avec le référent technique et la direction, analyser et répondre aux appels d'offre ou sollicitation de financement complexes (R&D) et monter des dossiers de subvention dans le cadre d'appels à projets.

Profil

Vous êtes issu-e :

- **d'un cursus ingénieur** avec une forte appétence pour la vente et les relations technico-commerciales ;
- ou **d'un cursus école de commerce ou ingénieur d'affaires ou** avec un goût prononcé pour l'ingénierie et les problématiques et aspects techniques.

Vous avez obligatoirement au minimum 3 à 5 ans d'expérience professionnelle sur la commercialisation en B2B de **services sur mesure / marchés de niche**, de préférence sur des sujets innovants, technologique et/ou environnementaux, **dans l'idéal dans le monde de l'eau**, auprès de clients du **type collectivités, partenaires publics, ou clients industriels**.

Sensibilisé-e aux problématiques écologiques, vous êtes convaincu-e de l'enjeu majeur mondial du recyclage de l'eau.



Vous démontrez les aptitudes professionnelles nécessaires à votre mission :

- **Aisance relationnelle et rédactionnelle** : travail d'équipe et communication entre les services ; écouter et échanger avec les prospects et clients ; penser « réseau », l'entretenir et l'utiliser ; présenter la société à des publics variés (salons, conférences, webinaires, etc.) ;
- **Agilité intellectuelle, proactivité, force de proposition et esprit innovant** : analyse des circuits de décision, des succès et échecs, identification des blocages dans le cycle de vente et capacité à les lever ;
- **Curiosité et intégration rapide de principes techniques sur le sujet et l'objet des produits de vente, capacité à en parler** ;
- **Organisation, rigueur et gestion des priorités** : vos qualités organisationnelles vous permettent de gérer votre plan de charge, d'intégrer les aléas, de conduire le plan d'Action Commercial, et d'arbitrer entre différentes priorités ;
- **Excellent niveau d'anglais** : capacité à négocier en anglais. Espagnol apprécié.

Modalités

Bureaux situés à Montpellier, 34, France. Déplacements ponctuels en France, en Europe voire à l'International. Véhicule de service.

Poste à pourvoir premier trimestre 2022 en CDI. Télétravail ponctuel, Activité en présentiel, télétravail possible et encouragé en fonction des consignes sanitaires. Les candidatures en 100% télétravail ne seront pas considérées

Rémunération : Fixe et variable (selon expérience et qualification) – tickets restaurants – mutuelle entreprise, primes de fin d'année, prime mobilité durable

Contact et renseignements

Envoyez votre candidature avec ce que vous souhaitez nous partager. Vous avez des idées, des propositions, etc. n'hésitez pas cela nous intéresse. N'oubliez pas de nous joindre votre CV et vos lettres de recommandations sur l'adresse **talents@ecofilae.fr**