



Position Description

Position Title: Responsable Commercial Export

Reports To: Directeur Commercial

Department: Commercial

Location: Savoie Technolac, France

BASIC FUNCTION (A brief statement of overall end results and the means by which achieved.)

Prospection et commercialisation des gammes de produits de purification de biogaz.

DIMENSIONS (Relevant annualized financial data, i.e., budget, sales dollars, salary costs.)

PERSONNEL SUPERVISED (exempt, non-exempt, and hourly)

-

PRINCIPAL ACCOUNTABILITIES (Major end results, i.e., what has to be achieved and why. Do not describe activities. Start with the most important. Number each one. A maximum of eight [8])

Dans le cadre de son fort développement, la société AROL ENERGY recrute un Responsable Commercial Export pouvant intégrer l'équipe actuelle.

Dans le cadre de cette mission, vous contribuez activement au développement et à la consolidation du portefeuille d'AROL ENERGY mais aussi à l'élargissement de son offre vers des activités connexes.

Vos principales missions seront :

- Le suivi commercial des clients et la prospection active directe sur le terrain et lors de salons professionnels
- Le travail de terrain pour l'identification de partenaires locaux (partenaires commerciaux industriels, agents, apporteurs d'affaires)
- La défense des offres auprès des prospects et AMO
- En lien avec la direction commerciale de la société : la négociation commerciale, la rédaction des projets de contrats et la réponse à des appels d'offres, l'établissement des chiffrages et des prix de vente
- La passation d'affaires auprès du service Ingénierie de la société
- Le développement de la visibilité de la société sur le marché à travers des actions de démarche directes, de salons professionnels, de communication dans la presse professionnelle...

Zones géographiques ciblées : Europe et Amérique du Nord.

NATURE AND SCOPE (A narrative which describes the overall arena; the knowledge, skills, and experience required; major problems and challenges; autonomy and authority; and other significant roles.)

Le secteur d'activité du biométhane est nouveau et en fort développement et la société AROL ENERGY est devenue en quelques années un acteur important et reconnu.

La société Arol Energy offre des solutions techniques clé en main avec un haut niveau de performances et de différenciation ainsi que des services associés pour le compte de ces clients qui sont des agriculteurs, des groupements d'agriculteurs, des industriels investisseurs dans les énergies renouvelables ou bien des ensembliers dans la gestion des déchets et le traitement des eaux.

La société AROL ENERGY commercialise plusieurs gammes de produits adaptés à la segmentation du marché. Elle se positionne aujourd'hui sur les marchés français et internationaux.

De formation ingénieur idéalement en chimie ou génie des procédés, génie-chimique ou biochimie, vous avez des connaissances dans les procédés applicables au traitement de gaz. Vous avez une expérience de 1 à 5 dans la vente d'équipements techniques (idéalement dans un secteur proche) en France et à l'international. Vous avez un esprit technique curieux avec un fort désir d'innover dans le domaine de l'énergie. Vos qualités relationnelles et votre écoute sont vos atouts pour convaincre, nouer des relations durables et de confiance avec nos clients et prospects mais aussi pour travailler en équipe projet en interne.

Vous êtes parfaitement autonome dans votre organisation de travail et proactif pour chercher à dépasser vos objectifs. Vous avez une bonne maîtrise de l'anglais parlé et écrit.

Votre sensibilisation à l'environnement, aux enjeux de l'énergie et votre motivation à venir participer au développement d'une jeune société en forte croissance seront des atouts pour ce poste.

Pour candidater merci d'adresser CV et lettre à notre consultante RH conseil Fabienne Serra à l'adresse mail suivante serra.rh@orange.fr