

COMMERCIAL.E GRANDS COMPTES

Lauréat du trophée national PME RMC « **Responsable et Durable** », PRODEVAL est un acteur important du développement de la filière biogaz et bioGNV en France, en Europe et en Amérique du Nord.

Nous concevons, fabriquons et entretenons des unités d'épuration du biogaz et de distribution de (bo)GNV pour les agriculteurs, l'industrie et les stations de traitement des eaux. Au travers d'une **aventure humaine collective** unique, avec une équipe jeune et dynamique, à **l'esprit start-up**, nous travaillons pour la **transition énergétique et l'environnement**.

Si vous partagez nos valeurs, vous avez autant de bonnes raisons de candidater au poste **de Commercial.e grands comptes au sein de notre BU Mobilité**. Embauchant un CDI par semaine depuis deux ans, nous créons cet emploi pour accompagner et pérenniser notre très forte croissance.

POSTE :

Au sein d'une équipe de 8 personnes, et sous la supervision du Responsable mobilité, vos missions principales seront :

- Etude / Offre / contractualisation d'une affaire :
 - Réaliser des études commerciales préalables pour définir les solutions techniques, fonctionnelles, Business plans dans les offres des solutions PRODEVAL,
 - Réaliser de visites commerciales sur toute la France,
 - Contractualiser l'affaire par un engagement écrit,
 - Documenter la négociation commerciale,
 - Assurer la passation commerciale au service opérations,
- Actions commerciales :
 - Analyser et répondre aux appels d'offres des marchés publics,
 - Prospecter de nouveaux clients,
 - Promouvoir les nouveaux produits PRODEVAL au sein du portefeuille client,
 - Participer à la pérennité de l'entreprise au sein du portefeuille client en ayant connaissance du plan stratégique à 5 ans.
- Continuité opérationnelle :
 - Assurer une continuité opérationnelle de la signature de l'offre au démarrage du projet,
 - Assurer une continuité de communication jusqu'à la passation commerciale,
 - Suivre la vie du projet durant l'intégralité de la phase commerciale,
- Evènements :
 - Assurer la représentation de PRODEVAL durant les différents salons (pro., étudiants, etc.),
 - Présenter les produits et l'organisation de PRODEVAL,

- ✓ CDI, cadre au forfait jours (218 + RTT)
- ✓ Des déplacements sont à prévoir sur toute la France
- ✓ Salaire selon expérience entre 35 et 45k€ bruts annuels
- ✓ Basé à Valence TGV (Châteauneuf-sur-Isère)

- ✓ Notre politique de recrutement est engagée en faveur de l'intégration des travailleurs en situation de handicap

PROFIL RECHERCHÉ :

Cet emploi est accessible avec un diplôme de type BTS ou Licence (Bac +2/3) dans le milieu recherché (commerce, développement commercial, etc.) et une expérience d'au moins 5 ans sur un poste similaire.

Vous êtes autonome et organisé.e, savez gérer les interfaces chez les clients, êtes soucieux.se de bien représenter l'entreprise dans laquelle vous travaillez.

Des connaissances confirmées et une polyvalence dans le secteur des biogaz ou équivalent (Oil&Gaz) sont un plus.

Vous maîtrisez un anglais courant, une seconde langue est un réel un plus pour ce poste.

Au-delà de votre expérience professionnelle, nous recherchons des personnes **motivées**, qui aient le sens de l'**engagement et du service, avec une sensibilité portée sur les énergies renouvelables**.

Vous vous reconnaissez dans ce descriptif ? Rejoignez nos équipes !

A pouvoir au plus tôt

Candidature à envoyer à : recrutement@prodeval.eu