



Commercial sénior H/F

Poste de cadre à pourvoir en CDI temps pleins dans le cadre d'un forfait annuel de 218 jours travaillés

Lieu : Balma (31, Occitanie)

Date de début souhaitée : Début 2025

Salaire : Selon expérience : fixe + variable sur atteinte des objectifs

Placé sous la responsabilité de la Responsable Commerciale, vous contribuez activement au développement du portefeuille clients de l'entreprise. Vous aurez pour mission de prospecter, de gérer les relations clients, et d'assurer le suivi des ventes dans le respect de notre stratégie commerciale.

Vos missions seront les suivantes :

- 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 ;
- Vous rendez compte à votre Responsable Commerciale 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.

Votre profil :

De formation BAC+5 types écoles d'ingénieurs ou écoles de commerce, vous justifiez d'une expérience significative sur une fonction similaire dans un environnement industriel d'au moins 10 ans.

Vous êtes mobile en France et à l'internationale et maîtrisez l'anglais des affaires. Vous êtes à l'aise avec les aspects financiers et maîtrisez les bases de l'ingénierie financière (tiers financement/SPV).

Négociateur et convaincant, vous savez argumenter, convaincre et obtenir des résultats probants dans des contextes où les contraintes de temps sont fortes.

Contexte :

Rejoignez une entreprise à la pointe de l'innovation !

Eco-Tech Ceram est une entreprise innovante spécialisée dans la valorisation des déchets thermiques industriels. Depuis 2014, elle développe des solutions écologiques et économiques permettant aux industries de réduire leurs coûts énergétiques et leur empreinte carbone, tout en améliorant leur compétitivité.

En collaborant avec des leaders industriels, nous sommes devenus un partenaire stratégique pour intégrer des pratiques durables et rentables.

Aujourd'hui, forts d'une levée de fonds majeur, nous entamons une phase d'expansion internationale ambitieuse avec la création de nouvelles filiales.

Nous recherchons un(e) Commercial(e) motivé(e) et dynamique pour rejoindre notre équipe et contribuer activement au développement de notre portefeuille clients. Votre mission consistera à prospecter de nouveaux marchés, fidéliser nos clients existants et promouvoir nos solutions auprès des industriels.

Ce poste, alliant leadership, stratégie et sens du résultat, offre une opportunité unique de contribuer activement à la réussite de notre mission dans un environnement stimulant.

Candidature avec CV à envoyer à : recrutement@ecotechceram.com