

RESPONSABLE D'AFFAIRES H/F

- *Type de poste* : CDI Cadre (Statut cadre, forfait annuel de 218 jours travaillés)
- *Lieu* : Au siège de l'entreprise à Balma (31, Occitanie) ou travail à domicile
- *Date de début* : Dès que possible
- *Salaire* : A discuter selon expérience
- *Postuler* : recrutement@ecotechceram.com

REJOIGNEZ UNE ENTREPRISE A LA POINTE DE L'INNOVATION !

- Eco-Tech Ceram (ETC) est une **société d'ingénierie innovante fondée en 2014** et plusieurs fois primée au **Concours Mondial de l'Innovation** dont la raison d'être est la **décarbonation de la chaleur industrielle** en proposant des solutions robustes, durables et rentables. Nous avons développé et breveté deux technologies clés :
 - L'Eco-Stock® : un système de stockage de chaleur haute température (jusqu'à 1000°C)
 - Le Power-To-Heat : qui permet de convertir l'électricité en chaleur décarbonée
- Basée en région toulousaine, Eco-Tech Ceram compte aujourd'hui 15 collaborateurs. Forte de 10 ans d'expérience, d'un solide capital technologique, d'une R&D reconnue et de projets industriels réussis, l'entreprise vient de réaliser une **levée de fonds de 16 M€** pour accélérer son déploiement en Europe. L'entreprise entre désormais dans une **phase d'expansion ambitieuse**, avec l'objectif de réaliser **8 M€ de chiffre d'affaires en 2026 et 66 M€ en 2030**.
- Dans ce cadre, Eco-Tech Ceram recherche **un(e) Responsabl(e) d'Affaires motivé(e) et dynamique** pour rejoindre l'aventure et contribuer activement à la croissance de l'entreprise.

VOTRE MISSION CONSISTERA A PROMOUVOIR LES SOLUTIONS DE PRODUCTION DE CHALEUR INDUSTRIELLE A HAUTE VALEUR AJOUTEE D'ECO-TECH CERAM ET A DEVELOPPER L'ENTREPRISE.

Placé sous la responsabilité du Directeur Commercial/Président, vous aurez la responsabilité d'identifier des opportunités de projets de valorisation de chaleur fatale dans l'industrie, de les développer en lien avec les solutions techniques de l'entreprise et de piloter le projet technico-commercial jusqu'à la signature du contrat, dans le respect de la stratégie commerciale établie.

Ce poste, alliant leadership, stratégie et sens du résultat, offre une opportunité unique de contribuer activement à la croissance de l'entreprise dans un environnement stimulant.

Vos principales missions seront les suivantes :

- Prospection
 - Vous **identifiez les opportunités de valorisation de chaleur et/ou d'électricité fatale** auprès de votre portefeuille client ou de nouveaux prospects.
 - Vous prospectez les marchés cibles et évaluez les besoins de décarbonation de chaleur relatifs, en lien avec la stratégie commerciale et marketing de l'entreprise.

- Vous participez à des salons, conférences, forums afin d'étendre le champ d'action et d'améliorer la visibilité de l'entreprise.

- Suivi d'affaires

- Avec l'appui du bureau d'études interne, vous **construisez la solution technique pertinente** en lien avec le besoin de chaleur industrielle haute valeur ajoutée préalablement identifié.
- Avec l'appui de la Performance Industrielle, vous **évaluez les solutions de financement** possible de la solution technique.
- Vous **rédigez les propositions technico-commerciales** à destination des industriels et vous négociez jusqu'à la signature du contrat de vente d'équipement ou de fourniture de chaleur.
- Vous êtes le **garant du suivi et de l'animation du projet**, tant en interne qu'auprès des industriels, jusqu'à la signature de l'affaire et le démarrage du chantier relatif.

VOTRE PROFIL : PROFESSIONNEL AVERE DU DEVELOPPEMENT DE PROJET DANS L'INDUSTRIE, AUTONOME ET ENGAGE !

- Diplômé(e) de niveau Bac+5 (Ecole d'Ingénieur, Ecole de commerce ou toute autre formation dans la gestion de projets industriels), vous avez une expérience significative sur une fonction similaire, ainsi qu'un intérêt marqué pour le **développement commercial en environnement industriel**.
- Vous maîtrisez les enjeux de la chaleur industrielle décarbonée et la méthodologie de développement de projets industriels dans les domaines de l'énergie. Une compréhension globale des bases de l'ingénierie financière (tiers financement/SPV) serait un plus qui vous permettra d'être plus vite à l'aise dans votre mission.
- Enfin, vous êtes doté des qualités suivantes :
 - Orientation client
Vous avez un gout naturel pour le relationnel et la gestion d'affaire en milieu industriel, et êtes doté d'un sens de l'écoute et d'une sensibilité pour la satisfaction-client, ainsi que d'un gout pour les solutions technico-commerciales complexes.
 - Sens de l'organisation et rigueur
En tant que responsable du suivi de l'affaire, de son identification à sa signature, vous devez faire preuve de qualités de coordinateur, d'organisation méthodique et de vulgarisation des contraintes et attentes des différentes parties prenantes afin de mener à bien vos projets.
 - Pugnacité et résilience
La mise en œuvre de projets de décarbonation nécessite des investissements conséquents et une grande confiance de la part de nos partenaires. La ténacité et la capacité à entraîner les équipes et à convaincre vos interlocuteurs sont indispensables pour obtenir des résultats probants dans un contexte où les contraintes de temps sont fortes.

MODALITES

- Vous avez la possibilité d'être basé dans nos locaux à Balma ou d'être en travail à domicile.
- Vous êtes mobile en France et en Europe pour aller prospecter et rencontrer les industriels, et vous maîtrisez l'anglais des affaires.
- Le poste est à pourvoir dès que possible.
- La rémunération sera définie selon l'expérience et les qualifications du candidat retenu.

EN SAVOIR-PLUS SUR ECO-TECH CERAM :

*ETC accompagne les industriels dans leur transition énergétique en valorisant la chaleur fatale et en électrifiant la chaleur avec un double objectif : **réduire leur dépendance aux énergies fossiles et améliorer leur compétitivité**. À ce jour, nos solutions ont permis **d'éviter plus de 3 000 tonnes de CO₂** grâce à 4 installations déployées auprès de leaders industriels tels que Arcelor Mittal, ThyssenKrupp, Wienerberger ou Villeroy & Boch. Face à une demande en forte croissance, plusieurs millions d'euros de contrats sont en cours de finalisation.*

Notre ambition : devenir un acteur stratégique de la **décarbonation de l'industrie et de la protection de l'environnement**. Nous avons prouvé qu'il est possible de concilier compétitivité industrielle et transition énergétique, et nous sommes guidés par la conviction que l'industrie européenne peut se décarboner sans compromis sur la performance économique. Fort de cette réussite, notre ambition est désormais de dupliquer nos solutions à grande échelle pour devenir l'un **des leaders européens de la décarbonation industrielle**.

Notre proposition de valeur repose sur une approche intégrée :

- **Nous concevons, développons, finançons et exploitons** des installations de décarbonation (échangeurs thermiques, stockage thermique haute température, Power to Heat, etc.).
- Grâce à notre propre structure d'investissement, nous pouvons **financer jusqu'à 100 % des projets**, garantissant à nos clients industriels une chaleur compétitive, stable et décarbonée.

NOTE RELATIVE AUX DONNEES PERSONNELLES RGPD

Nous conservons les coordonnées que vous nous transmettez (adresse email, numéro de téléphone, CV, lettre de motivation...) lors de votre candidature pendant 1 an, pour mener à bien la phase de candidature et pour vous contacter de nouveau selon votre profil et nos opportunités. Si vous ne souhaitez pas que nous conservions vos coordonnées à l'issue de la phase de candidature, merci de nous l'indiquer lors de nos échanges.