

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 lauréat du concours mondial de l'innovation pour avoir développé une solution de stockage de chaleur robuste durable et rentable : Eco-Stock®. ETC est spécialisée dans la décarbonation de la chaleur industrielle, via la valorisation de la chaleur fatale et l'électrification de la chaleur. ETC accompagne les industriels dans leur transition énergétique en réduisant leurs consommations d'énergies fossiles, leurs émissions de CO₂ et leurs coûts de production. À ce jour, Eco-Tech Ceram a permis d'éviter plus de 3 000 tonnes de CO₂.
- Notre mission : fournir aux industriels des solutions clés en mains pour décarboner l'industrie. Grâce à une approche intégrée, nous concevons, développons, finançons et exploitons des installations (échangeur thermique, stockage thermique, Power to Heat, etc.). Avec notre propre structure d'investissement, nous sommes capables de porter jusqu'à 100 % de l'investissement sur les projets les plus ambitieux, en assurant un retour sur investissement rapide pour nos clients.
- Basée en région toulousaine, Eco-Tech Ceram compte actuellement 20 salariés. **Forte d'une récente levée de fonds de 16 M€**, l'entreprise entame aujourd'hui une phase d'expansion ambitieuse et cherche donc à significativement renforcer son équipe commerciale.

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 maitrisez 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 indentification 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 pouvoir dès que possible.
- La rémunération sera définie selon l'expérience et les qualifications du candidat retenu.

NOTE RELATIVE AUX DONNEES PERSONNELLES RGD

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.