

Business developer Régional

CDI

GD EST / Strasbourg

L'entreprise

Atawey est une startup innovante dans le secteur de l'hydrogène, basée au Bourget-du-Lac (73). Créée en 2012, elle conçoit, fabrique et commercialise des systèmes de production et de distribution d'hydrogène, en particulier pour la mobilité décarbonée.

ATAWEY a été notamment lauréat du concours :

- EDF Energie Intelligente 2014
- Innovation Day ENGIE 2015
- Appel à projets Initiative PME de l'ADEME en 2016
- InnoAwards en 2017
- Innovation 2021 i-Nov de l'ADEME en 2021

L'entreprise, forte d'une équipe de 50 personnes, est en phase de développement et de forte croissance et à ce titre souhaite renforcer sa capacité commerciale.

Missions

- Développer un portefeuille de porteurs de projets, prescripteurs et de donneurs d'ordre régionaux & privés pour proposer des solutions de mobilité hydrogène sur la zone géographique :
 - o Grand Est, et potentiellement Bourgogne/Franche-comté
- Représenter la Direction de l'Entreprise auprès des collectivités et instances privées régionales,
- Détecter et qualifier EN AMONT différents projets : appels d'offre, appels à manifestation d'intérêt (AMI), appels à projet (AAP) sur le périmètre géographique dans le respect des process internes,
- Monter une affaire en direct ou en groupement (choix des bons partenaires et assistance AMO),
- Environner les projets détectés en alignant tous les acteurs de la chaîne de décision du projet, en mettant en place les actions appropriées (Budget, tactique, rythme de l'affaire),
- Dimensionner, avec les équipes techniques, les solutions selon les cahiers des charges et rédiger l'offre selon les process internes (revues d'offre, limites de prestation),
- Mettre à jour quotidiennement le suivi des projets à travers les outils de l'Entreprise selon la méthode de vente interne,
- Préparer les points hebdomadaires (reporting) et les réunions clients,
- Contribuer à améliorer la stratégie commerciale en identifiant de nouveaux marchés, domaines d'applications, voire de nouveaux business models dans les segments cibles,
- Proposer mensuellement un plan d'action commercial (Priorisation des projets, plan de visites clientèle, suivi et participation à des événements validés par l'équipe marketing),
- Contribuer au développement de l'activité commerciale (veille concurrentielle et technologique, développement de partenariats locaux et à l'international).

Profil recherché

Compétences requises :

De formation supérieure à dominance commerciale, idéalement complétée par un cursus technique dans le secteur de l'énergie (Bac +5 minimum), vous possédez 3 à 5 ans d'expérience en développement commercial B2B dans le secteur de l'énergie (ou hydrogène), ainsi que dans la gestion de projets et la prospection commerciale. Vous avez également de très bonnes connaissances des acteurs du marché du transport et/ou de l'industrie ainsi qu'une bonne compréhension des enjeux économiques de ces acteurs.

Qualités essentielles :

- Excellent relationnel et capacité d'écoute et de synthèse.
- Rigoureux, pugnace et autonome.
- Grande capacité d'adaptabilité.
- Force de proposition.

Intérêts :

- Beaucoup de latitude dans vos responsabilités,
- Un secteur qui se structure, où tout reste à faire
- Interface des différents enjeux relatifs au déploiement d'une entreprise innovante.

Conditions et lieu de travail :

- Idéalement basé à Strasbourg
- Télétravail et présence fréquente au siège social du Bourget du Lac (73370)
- Pas de véhicule de fonction, principaux déplacements en train