

Business Developer Occitanie / Nouvelle Aquitaine

L'entreprise :

Atawey est une startup innovante, créée en 2012, dans le domaine de la transition énergétique.

Atawey conçoit, fabrique et commercialise des systèmes clés en mains basés sur des technologies Hydrogène pour la mobilité décarbonée en permettant la recharge hydrogène de tous types de véhicules H2.

ATAWEY a été notamment lauréat du concours EDF Energie Intelligente 2014, du concours Innovation Day ENGIE 2016, du Concours Innovation PIA ADEME 2018, du Concours Innovation PIA3 2020.

Missions Principales :

- 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 OCCITANIE & NOUVELLE AQUITAINE,
- 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),
- Négocier & vendre les stations ATAWAY
- 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).

Compétences et Profil :

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

Diplômes requis

- Bac +5 à dominance commerciale idéalement complétée par un cursus technique dans le secteur de l'énergie

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.

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.

Divers :

Contrat CDI

Salaire annuel brut : selon profil et expérience

Rattachement : Commerciale

Idéalement basé à Toulouse

Pas de véhicule de fonction, principaux déplacements en train