

## **Business developer Régional**

### **CDI**

## **Ile de France / Hauts de France / Haute Normandie**

### 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.

L'entreprise, forte d'une équipe de 60 personnes, est en phase de développement et de forte croissance et à ce titre souhaite renforcer sa capacité commerciale.

### Responsabilités :

1. Membre de l'équipe commercial et rattaché(e) directement au Responsable Commercial France à qui il/elle reporte
2. Est responsable des ventes de stations de recharge et des marges sur sa zone
3. Gère en autonomie les cahiers des charges clients, dimensionne avec les équipes techniques les demande d'offre, notamment le back office commercial, et construit les réponses chiffrées
4. Est garant de la réponse technico-économique
5. Représente la Direction de l'Entreprise auprès des instances publiques et privées régionales et développer l'image de marque et la reconnaissance de notre client dans les réseaux d'influence régionaux
6. Participe aux différentes missions événementielles de l'entreprise
7. Assure la traçabilité du suivi client et les reportings de visite à travers les outils de l'entreprise
8. Rapporte les tendances du terrain auprès des Responsables de produits afin d'assurer des communications marketing efficaces

### Missions Principales :

Sous la responsabilité du Directeur Commercial :

#### **1 Développer les ventes de stations de recharge sur sa zone de géographique**

- Développe un portefeuille de prospects, prescripteurs, décideurs, donneurs d'ordre régionaux & privés pour proposer des solutions de recharge pour la mobilité hydrogène sur sa zone géographique
- Réalise les réponses aux appels à candidature et à projet sur le périmètre géographique dans le respect des process de Go/no-go de la Direction
- Dimensionne, 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)
- Environne 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)
- Traite les demandes entrantes attribuées sur sa zone
- Négocie les projets techniquement, commercialement et financièrement
- Priorise les projets en se focalisant sur les projets vivants

## **2 Prescrit et développe des écosystèmes sur sa zone géographique**

- Détecte et qualifie 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
- Assure le montage de projets d'écosystème et leur déploiement en intégrant toute la chaîne de valeur de l'écosystème (production ou approvisionnement, distribution, usages)
- Monte une affaire en direct ou en groupement (choix des bons partenaires et assistance AMO)

## **3 Décline la stratégie commerciale sur sa zone géographique**

- Met à jour quotidiennement le suivi des projets (pipe) et les fiches stratégiques d'affaire selon la méthode de vente interne
- Suit la feuille de route co-construire avec le Directeur commercial
- Identifie les segments de marché (écosystèmes, constructeurs, chantiers zéro émission) porteurs sur sa zone géographique en les cartographiant
- Prépare les points hebdomadaires (reporting) et les réunions clients selon une approche marché
- Propose mensuellement un plan d'action commercial (Priorisation des projets, plan de visites clientèle, suivi et participation à des événements validés par l'équipe marketing)
- Réalise les revues dans le respect des conditions de l'entreprise

## **4 Contribue à améliorer le service**

- Participe à l'amélioration de la qualité générale du service
- Contribue à améliorer la stratégie commerciale en identifiant de nouveaux marchés, domaines d'applications, voire de nouveaux business models dans les segments cibles
- Rapporte les remontées terrain auprès des Responsables de produits

## Compétences et Profil :

- Expérience des négociations financières, techniques, juridiques (clauses contractuelles)
- Expérience des cycles de vente longs et la connaissance des collectivités
- Capacité à travailler en mode réseau (lobbying)

### Savoir-être :

- Commercial dans l'âme, service client
- Rigoureux, soucieux de la qualité des offres
- Esprit d'initiative et disponibilité
- Personne de terrain
- Sait travailler en autonomie
- Possède un esprit d'équipe (partage de l'information)

### Savoir-faire :

- Capacité d'écoute et d'empathie client
- Capacité à décliner la stratégie commerciale sur sa zone

- Maîtrise la prospection terrain et les cycles de vente avec montage de dossiers techniques/financiers/juridiques (clauses contractuelles)
- Maitrise les négociations technico-commerciales et les clauses juridiques contractuelles associées
- Bonne connaissance du travail en mode projet et collaboration avec les équipes techniques
- Capacité technique à comprendre le fonctionnement d'une station et son évolutivité
- Possède des connaissances en thermiques, électriques et ou énergétiques

### Diplômes requis

De formation supérieure à dominance commerciale, idéalement complétée par un cursus technique dans le secteur de l'Energie (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.

### Divers :

Contrat CDI

Salaire annuel brut : selon profil et expérience

Rattachement : Commercial

Localisation : Paris ou sa proche banlieue

Pas de véhicule de fonction, principaux déplacements en train