

## TECHNICO-COMMERCIAL CONFIRMÉ

[www.biofluides.com](http://www.biofluides.com)

Biofluides, entreprise innovante dans les énergies renouvelables et l'économie circulaire, a développé une solution unique de récupération de chaleur sur eaux grises (ERS®) qu'elle commercialise depuis 2010. Avec plus de 76 références à ce jour, l'entreprise souhaite structurer sa force de vente et développer son offre de services et de produits

Pour cela, elle recherche 2 commerciaux (H/F) qui auront en charge de prospecter, promouvoir et de vendre les solutions développées par l'entreprise auprès de ses clients cibles (Architecte, Bureaux d'études, promotion privée, Bailleurs sociaux, hôtels....)

### FORMATION & SAVOIR ETRE

Biofluides étant une PME (17 salariés), un esprit d'équipe est indispensable.

De formation technique, ils (elles) auront un excellent sens relationnel, sauront écouter, conseiller et reporter en interne.

Une certaine autonomie sera demandée.

Aisance à l'oral.

### PRINCIPALES MISSION :

- Les candidat (e)s retenu (e)s guideront pour chaque projet, le bureau d'études, le maître d'ouvrage et l'installateurs sur l'implantation de la solution ERS®
- A partir des moteurs de calcul créés par l'entreprise ainsi que celui de la RT 2012, ils (elles) effectueront le dimensionnement de l'installation, proposeront les équipements nécessaires au fonctionnement optimal de celle-ci.
- Ils (elles) établiront les devis et assureront le suivi de la commande jusqu'au règlement de celle-ci.
- Les candidat(e)s auront pour mission d'entretenir la clientèle existante et de prospecter activement le marché de la construction neuve et de la rénovation.
- Ils (elles) prendront des rendez-vous auprès des cibles fixées par la direction en exploitant et tenant à jour les bases de données mises à disposition par l'entreprise
- Ils (elles) assureront le suivi de leurs objectifs, et reporteront de leur activité à partir des indicateurs fixés par la société et participeront aux réunions commerciales.
- Ils (elles) travailleront en étroite liaison avec le Service mise en route et SAV.
- Ils (elles) seront force de proposition afin de mettre en œuvre des réponses adaptées aux besoins des clients (nouvelles offres techniques et de service).
- Véritables ambassadeurs de la société, ils (elles) seront disponibles pour conseiller les clients et les prospects. Ils (elles) auront à se déplacer en France et parfois à l'étranger et participeront à des salons.

### EXPERIENCE

Une expérience de 1 à 10 ans dans le développement des énergies renouvelables lié aux bâtiments est nécessaire

Une première expérience en Bureau d'étude thermique serait un plus.

### COMPETENCES REQUISES

- Maîtrise technique spécifique au secteur de l'énergie et plus particulièrement des énergies renouvelables ou de récupération
- Techniques commerciales (prescription, négociation, vente, devis, facturation, etc...)
- Utilisation de logiciels de bureautique, CRM (de type INES) + moteurs de calcul.

- La pratique de l'anglais et d'une seconde langue sera un plus
- Titulaire d'un permis B

#### SALAIRE ET CONDITIONS

Une rémunération attractive est proposée. Elle sera composée d'une part fixe et d'un variable selon l'atteinte des objectifs.

Avantages : véhicule de fonction, téléphone mobile, frais (forfait jour), carte essence, ordinateur portable.

Poste basé à Saint Fargeau-Ponthierry

Déplacements sur toute la France et à l'étranger à prévoir

#### Contacts

Madame Alexandre : 01 60 65 84 11

mail : [chantal.alexandre@biofluides.com](mailto:chantal.alexandre@biofluides.com)

Monsieur Mouré : 06 89 04 49 94

mail : [alain.moure@biofluides.com](mailto:alain.moure@biofluides.com)