

Vous souhaitez être acteur du développement d'une société française en forte croissance, ayant un réel impact environnemental auprès de ses clients grands comptes nationaux et internationaux ?

Vous souhaitez rejoindre une société dont l'innovation est tournée vers l'efficacité énergétique pour ses clients en réduisant leur empreinte carbone ? (clients industriels, bâtiments commerciaux et entrepôts logistiques)

Vous souhaitez rejoindre une entreprise à taille humaine, portée par une forte culture intrapreneuriale et pour laquelle l'engagement auprès de ses clients est une valeur ajoutée essentielle de son activité ?

Alors venez nous rejoindre, vos valeurs sont les nôtres !

Rejoindre BeeBryte, c'est faire le choix d'intégrer une société solide, en fort développement, portée par l'innovation en matière d'intelligence artificielle sur le secteur de l'énergie, et vous permettre d'inventer avec nous le futur de l'énergie électrique !

Alors, si le service énergétique et le monde de la thermique font partie des domaines professionnels qui vous sont familiers, et que vous souhaitez vous inscrire dans une aventure humaine, tournée vers l'innovation, venez nous rejoindre pour poursuivre notre croissance, en tant que :

DIRECTEUR COMMERCIAL FRANCE ET EXPORT H/F

Poste basé à Lyon

Pour cette création de poste – très stratégique pour notre entreprise mais également opérationnel - vous êtes rattaché.e à la Direction Générale et travaillez en interaction avec nos Experts techniques. Vous intervenez sur un scope France et International, aidé.e par l'équipe commerciale basée en France et au sein de notre filiale singapourienne, que vous managez en direct. Dans ce cadre, vous aurez notamment pour missions de :

- Elaborer la stratégie commerciale à court et moyen terme et déployer celle-ci auprès des équipes et sur le terrain (en objectifs clairs et SMART)
- Assurer le développement du C.A par la conquête de nouveaux clients en France et à l'international (identification et chasse des cibles : gestionnaires de bâtiments tertiaires jusqu'aux grands comptes de l'industrie)
- Manager l'équipe Commerciale et Marketing (recrutement, formation, montée en compétences, fixation des objectifs, suivi, entretiens annuels) en la fédérant et la challengeant autour d'objectifs communs, collectifs et individuels
- Construire et assurer le reporting de l'activité du service auprès de la Direction et mettre en place tous les outils (KPI etc) nécessaires au pilotage et suivi de l'activité pour les équipes et la Direction
- Proposer, concevoir et construire les changements nécessaires à l'amélioration du service client
- Manager l'équipe Marketing et co-construire et piloter les outils et supports d'aide à la vente (web, print, réseaux, etc...)
- Assurer la veille technologique et concurrentielle et participer aux différents évènements permettant la promotion de nos offres et le développement de notre notoriété

Diplômé.e d'une formation bac+4/5 Commerciale (ou ingé. complétée par un cursus Business), vous avez une expérience probante sur un poste similaire, dont une partie acquise dans l'univers de l'énergie ou connexe (solutions et/ou équipements) auprès d'une clientèle industrielle grands

comptes nationaux et internationaux.. Disposant de bonnes connaissances générales et techniques, vous êtes à l'aise dans le montage et les négociations de dossiers technico-commerciaux en France et à l'international. Bon communicant.e vous êtes reconnu.e pour vos capacités à fédérer une équipe autour d'objectifs communs grâce à votre enthousiasme et agilité pour travailler dans des univers innovants et en mouvement. Votre esprit d'analyse et de synthèse ainsi que vos capacités à structurer un service (outils, moyens, ressources) seront vos alliés et votre niveau d'anglais fluent sera indispensable pour manager notre équipe singapourienne et développer notre activité à l'export. Alors si vous avez le goût du challenge et que vous êtes tenté.e par une belle aventure humaine, porteuse de sens en matière environnementale, venez nous rejoindre pour ce poste à forts enjeux stratégiques et au sein duquel vous pourrez vous épanouir !

Merci de répondre à notre cabinet conseil TALENTIEL RH (confidentialité assurée) à : candidature@talentiel-rh.com sous la référence : A- 401-Bb-DC