

## **CHARGE D'AFFAIRES SENIOR AVANT-VENTE (AUTOMATISME / FROID THERMIQUE)**

**CDI – FRANCE (Lyon)**

### **A PROPOS DE L'ENTREPRISE**

---

BeeBryte utilise l'intelligence artificielle pour aider les bâtiments commerciaux et industriels à consommer l'électricité de manière plus intelligente, plus efficace et plus économique tout en réduisant leur empreinte carbone.

Notre solution logiciel-service (SaaS) + IoT minimise les factures d'électricité en contrôlant automatiquement des équipements de chauffage-ventilation-climatisation-réfrigération (CVC-R).

En prenant en compte les prévisions météorologiques, l'activité du bâtiment ainsi que le prix de l'électricité, BeeBryte anticipe la demande thermique des sites pour produire le froid/chaud au meilleur moment en respectant le confort et la plage de fonctionnement déterminée par le client.

Nos clients économisent jusqu'à 40% de leurs coûts énergétiques grâce à la réduction de leur consommation (efficacité énergétique) et au décalage de leur consommation au moment où l'énergie est la moins chère (maximisation de l'autoconsommation, réduction des pics d'appel en puissance, arbitrage de prix, effacement...). Nous facturons tous les mois un % des économies générées.

Nos références en contrôle-commande de groupes froids et systèmes CVC-R incluent : DHL, Solvay, Stef, Kuehne+Nagel, Ceva Logistics, Daimler, Stadium OL, etc.

Le siège social est basé à Lyon et nous avons une filiale à Singapour pour un total de 25 employés. L'un de nos actionnaires principaux est la CNR, le plus gros producteur d'énergie renouvelable en France.

Venez nous rejoindre pour inventer le futur de l'énergie électrique ! [www.BeeBryte.com](http://www.BeeBryte.com)

### **DESCRIPTION DU POSTE**

---

Nous recrutons au sein de notre service commercial un chargé d'affaires senior avant-vente (H/F) basé dans notre bureau à Lyon. Vous serez rattaché au Directeur Commercial et participerez activement au développement de l'activité en France.

Vos principales missions seront :

- Assurer le développement du chiffre d'affaires par la conquête de nouveaux clients en France ;
- Être le référent technique de l'équipe commerciale (KAM & Business Developers) en phase d'avant-vente et ce jusqu'à la signature du contrat ;
- Évaluer les besoins des clients, et la faisabilité technico-économique des projets ;
- Mener des visites de site client afin d'identifier les équipements CVC-R pouvant être contrôlés par BeeBryte et leurs contraintes opérationnelles ;
- Réaliser les analyses de faisabilité technique pour déployer notre solution et assurer la connexion aux équipements CVC-R optimisés ;
- Assurer le lien entre l'équipe commerciale et les équipes techniques / opérationnelles et être garant de la prise en compte des retours d'expérience techniques dans la construction des offres BeeBryte ;
- Collecter l'ensemble des informations relatives à un projet afin d'établir le chiffrage des coûts et des gains permettant la construction de l'offre commerciale ;
- Rédiger les propositions commerciales et les dossiers techniques ;
- Participer aux présentations commerciales devant les prospects ;

- Être le garant de la faisabilité technique des projets vis à vis des équipes réalisation et communiquer sur les études en cours.

Déplacements à prévoir sur toute la France.

Package fixe + variable motivant

## **PROFIL RECHERCHÉ**

---

- Titulaire d'un diplôme d'ingénieur vous avez une expérience significative dans le domaine de l'automatisme et du génie climatique/thermique acquise auprès d'une clientèle industrielle grands comptes nationaux,
- Vous comprenez le fonctionnement des systèmes de contrôle/supervision & CVC-R et êtes capable d'échange avec des spécialistes concernant le déploiement des solutions BeeBryte,
- Vous êtes un bon communicant capable de faire le lien entre l'univers de vente et celui des opérations et de l'exploitation,
- Vous avez un esprit d'analyse et pouvez démontrer une réelle appétence à toutes nouvelles technologies (IoT, IA...) permettant de maximiser les performances énergétiques d'une installation,
- Vous pouvez identifier les opportunités, personnaliser votre argumentaire de vente, créer des liens avec les clients et conclure des contrats fructueux,
- Vous avez une appétence pour la vente et êtes un finisseur tenace,
- Vous aimez le terrain mais aussi la préparation d'offres techniques documentaires,
- Vous présentez d'excellentes qualités rédactionnelles,
- Vous maîtrisez la gestion de projets en avant-vente,
- Vous avez un bon niveau d'anglais,
- Vous aimez travailler en équipe et relever des challenges.

Vous souhaitez travailler dans le secteur de l'énergie et participer à l'avènement de l'Internet de l'énergie, alors rejoignez BeeBryte, une jeune entreprise en forte croissance avec une technologie brevetée et des clients internationaux !

## **COMMENT POSTULER ?**

---

Merci de nous faire part de :

- votre lettre de motivation & un CV à jour ;
- vos dates de disponibilités ainsi que vos prétentions salariales.

Envoyez votre candidature à [frederic.crampe@beebryte.com](mailto:frederic.crampe@beebryte.com)

Assurez-vous d'indiquer pourquoi vous voulez nous rejoindre et pourquoi nous devrions vous sélectionner.

Seuls les candidats retenus seront contactés.