

KEY ACCOUNT MANAGER SENIOR (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

DESCRIPTION DU POSTE

Nous recrutons au sein de notre service commercial un KAM senior 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 (identification et chasse des cibles : gestionnaires de bâtiments tertiaires jusqu'aux grands comptes de l'industrie) ;
- Evaluer 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 ;
- Elaborer les cahiers des charges et construire des offres sur mesure ;
- Mener les négociations jusqu'à la signature des contrats ;
- Gérer la relation client et le service après-vente ;
- Participer aux différents événements professionnels ;
- Contribuer à l'élaboration de la stratégie commerciale ;
- Collecter de l'information sur les évolutions du marché, les besoins & les retours des clients et la concurrence.

Déplacements à prévoir sur toute la France.

Package fixe + variable motivant

PROFIL RECHERCHÉ

- De formation bac+4/5 Commerciale (ou ingé. complétée par un cursus Business)
- Vous avez une expérience probante sur un poste similaire (7 ans min), dont une partie acquise dans l'univers de l'énergie (solutions et/ou équipements) auprès d'une clientèle industrielle grands comptes nationaux
- Bonnes connaissances générales et techniques en froid thermique & automatisme
- Vous disposez d'un gros carnet d'adresses dans l'industrie agroalimentaire, entrepôts réfrigérés, etc.
- Vous avez d'excellentes qualités commerciales, relationnelles et êtes très bon communicant
- Maîtrise indispensable du français à l'oral comme à l'écrit. Vous avez un bon niveau d'anglais
- Expérience avec des solutions high-tech logicielles B2B et vous avez déjà travaillé pour une PME
- Vous êtes responsable, organisé, structuré, pragmatique et vous avez la capacité de vous projeter dans le temps, dans un esprit entrepreneurial
- Curieux de nature, vous savez proposer des plans d'actions innovants et créatifs, mais aussi être force de proposition et de conviction auprès de vos interlocuteurs (internes & externes)

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

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

Seuls les candidats retenus seront contactés.