

INGÉNIEUR DÉVELOPPEMENT COMMERCIAL – H/F

Description du poste : CDI à pourvoir immédiatement

SABELLA, jeune entreprise très remarquée et innovante dans le domaine des énergies marines, recherche dans le cadre de sa croissance un ingénieur ou cadre avec expérience pour prendre en charge des missions de prospection amont et de développement commercial pour des projets en France et à l'international sous la responsabilité du Responsable Commercial.

En charge d'une macro zone géographique à développer, vous pilotez la recherche de prospects et de sites d'intérêts. Le choix de cette région sera choisi conjointement et pourra être ajusté au regard de l'actualité et des retours des premières démarches de prospection. Dans cette dynamique, vous suggérez et contribuez à l'élaboration de la stratégie de développement de l'entreprise localement, vous impliquant dans la sélection d'une éventuelle représentation, d'un agent ou d'un VIE sur la zone. En veille active sur le territoire et dans un rôle moteur, vous êtes à l'écoute des sollicitations et attentes du marché pour identifier les clients et projets potentiels sur lesquels SABELLA peut positionner son offre. Cette tâche de veille s'applique tant sur le marché que sur la concurrence, dans le monde de l'énergie, des énergies renouvelables et de l'hydrolien. Pour ce faire, il est nécessaire de construire un réseau et de participer aux événements pertinents localement. Votre fonction vous portera à réaliser des actions de lobbying à l'échelle régionale.

La mission conduira à déterminer avec autonomie, en s'appuyant sur vos connaissances techniques de la solution SABELLA et sur les équipes internes d'ingénierie, la solution en adéquation avec le besoin client et au mieux des intérêts de la société. Votre responsabilité vous porte à initier et suivre toute la phase d'avant-projet, de la rédaction de l'offre et la négociation client jusqu'à la prise de commande ferme et le transfert de responsabilité au Chef de Projet pour la réalisation. Dans cette phase d'avant-projet, vous travaillerez avec les ingénieurs d'études, le support contractuel et le contrôleur de gestion.

Dans les limites de responsabilités qui vous seront assignées, vous rapporterez vos démarches de prospection au Responsable Commercial, au fur et à mesure de leur avancement et de vos contacts, et soumettrez pour aval les propositions techniques et commerciales au Comité de Revue des Offres avant transmission au Client.

Vous êtes apte à analyser le contexte local dans ses dimensions énergétiques, économiques et politiques, tant au niveau macro que micro.

Vous partagez avec les autres expertises de l'entreprise une vision globale des développements technologiques et de produits et participez à la réflexion transversale.

Profil recherché : Issu(e) d'une formation supérieure niveau Bac +5, de type école d'ingénieur ou parcours universitaire équivalent. Vous justifiez d'une expérience professionnelle d'au moins 5 ans dont 3 dans une fonction similaire au sein d'une société positionnée dans l'innovation technique et sur des marchés à l'export. Doté d'un très bon relationnel, vous savez vous adapter et vous intégrer dans différents contextes socio-économiques et diverses cultures à l'international. Vous possédez d'excellentes capacités rédactionnelles et d'expression orale. La connaissance du monde de l'énergie et de la mer est un avantage. La maîtrise du financement de projet, tant institutionnel que privé, est un atout.

Vous parlez et écrivez anglais couramment.

Contact : recrutement@sabella.bzh, jc.allo@sabella.bzh