

INGENIEUR D’AFFAIRES (ENERGIE / IoT)

CDI TEMPS-PLEIN BASÉ À 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 logiciel-service (SaaS) minimise les factures d'électricité en contrôlant automatiquement des équipements de chauffage-ventilation-climatisation, des bornes de recharge de véhicules électrique et / ou des batteries. En se basant sur différents signaux de prévisions météorologiques, d'occupation, d'activité et de prix de l'énergie, BeeBryte génère jusqu'à 40% d'économies.

Fondée en 2015, BeeBryte est une startup de 20 personnes avec des bureaux à Lyon et Singapour. Notre investisseur stratégique est la Compagnie Nationale du Rhône (CNR), le plus grand producteur d'énergies renouvelables en France. BeeBryte est aussi soutenue par INTEL.

Nous réinventons l'avenir du secteur énergétique grâce à nos offres numériques et modèles d'affaires innovants. Rejoignez-nous ! www.BeeBryte.com

POSTE & FONCTIONS

Nous recrutons au sein de notre service commercial un ingénieur d'affaires basé à Lyon et spécialisé dans l'optimisation énergétique des bâtiments.

Vous serez rattaché à la Directrice Commerciale et participerez activement au développement de l'activité en France (puis rapidement en Europe). Votre activité commerciale sera axée sur le développement des ventes, et vos principales missions seront :

- augmenter le chiffre d'affaire par l'acquisition de nouveaux clients et la conclusion des ventes
- contribuer à l'élaboration de la stratégie commerciale
- collecter de l'informations sur l'évolution du marché et la concurrence
- penser et créer vos supports de vente marketing et commerciaux
- identifier les cibles et contacter les décideurs (secteurs agroalimentaire, logistique etc)
- évaluer la faisabilité technico-économique des projets
- élaborer les cahiers des charges et construire des offres sur mesure
- piloter les ressources internes nécessaires aux réponses aux appels d'offres
- mener les négociations jusqu'à la signature des contrats
- gérer la relation client et le service après-vente
- réaliser des reportings de votre activité : chiffre d'affaires, suivi des marges...
- participer aux différents événements professionnels
- rédiger des demandes de subvention et/ou de financement

Vous serez l'interlocuteur principal des prospects depuis la phase d'identification jusqu'à la signature des contrats, et à ce titre serez le représentant de la société auprès des différentes cibles.

Déplacements à prévoir sur toute la France (ainsi qu'à l'international pour des missions ponctuelles).
Package fixe + variable motivant

PROFIL RECHERCHÉ

De formation supérieure, titulaire d'un diplôme d'école d'ingénieur avec une première expérience d'au moins 5 ans en vente B2B de solutions techniques dans le domaine de l'énergie et du software :

-Vous pourrez disposer d'un réseau établi de décideurs et / ou prescripteurs dans les segments de marché cibles de l'agroalimentaire, de la distribution et de la logistique.

-Vous avez une excellente capacité pour comprendre les problématiques commerciales, développer des solutions techniques pertinentes et répondre aux besoins des clients.

-Vous comprenez le fonctionnement des systèmes GTB & CVC et pouvez discuter avec les techniciens au sujet de l'installation des solutions BeeBryte.

-Vous avez un esprit d'analyse et pouvez démontrer une réelle appétence aux nouvelles technologies comme l'intelligence artificielle et l'IoT.

-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 êtes rigoureux, cultivez un excellent état d'esprit et êtes persévérant.

-Vous aimez travailler en équipe et relever des challenges.

-La maîtrise du français est essentielle pour ce poste et vous devez être à l'aise en anglais.

-Vous êtes autorisé(e) à travailler en France.

POURQUOI NOUS REJOINDRE

BeeBryte vous propose :

- un environnement accueillant et convivial
- une équipe dynamique et performante orientée résultats
- d'intéressantes opportunités de développement vers des fonctions de responsable de business unit par exemple.

Vous travaillerez sur des projets d'intelligence artificielle appliquées au secteur de l'énergie. Vous rejoindrez une start-up en pleine croissance et prendrez des responsabilités dès votre intégration.

COMMENT POSTULER ?

Merci de nous faire part de :

- votre lettre de motivation ;
- 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.