

Notre client

Avec plus de 25 ans d'expérience, Evalor est une société à taille humaine, reconnue pour son expertise au service de la valorisation des effluents organiques. Elle est le leader français du traitement et de la valorisation des effluents agricoles et un acteur majeur de la méthanisation en France, avec plus de 90 installations valorisant le biogaz produit par cogénération ou injection directe dans le réseau (CA 15 M€). Ses 44 collaborateurs aux compétences complémentaires s'engagent collectivement au service des projets des clients : étude/conception, construction/installation, assistance technique à l'exploitation, maintenance, mise en marché des fertilisants organiques...



Votre job

Rattaché au responsable commercial, vous développez les ventes de solutions de méthanisation sur mesure auprès d'une clientèle essentiellement d'agriculteurs. En étroite collaboration avec les équipes techniques, vous assurez un accompagnement commercial complet en veillant à chaque étape à la satisfaction du client.

Vos missions :

- Analyser les besoins des clients ou prospects et proposer des solutions techniques répondant à leurs attentes.
- Etablir des devis en collaboration avec les services Méthodes et Qualité et Travaux neufs, négocier et rédiger les contrats commerciaux dans le respect de la politique commerciale de l'entreprise.
- Mener des actions de prospection ciblées, se constituer et entretenir un réseau de prescripteurs en nouant des partenariats avec les acteurs locaux (partenaires bancaires et institutionnels, bureaux d'études, coopératives...).
- Assurer une veille concurrentielle, technologique et commerciale.
- Représenter la société sur les salons, portes-ouvertes...

Les + du poste

- Une entreprise dynamique et à taille humaine.
- Des ventes projets de solutions à forte dimension technique et source de valeur ajoutée pour les éleveurs.
- Une grande diversité d'interlocuteurs internes et externes à l'entreprise.

Les conditions d'emploi

- Création de poste en CDI dans un contexte de développement.
- Lieu de travail : Bretagne, localisation compatible avec une présence régulière au siège de l'entreprise à Plérin (22). Véhicule de fonction.
- Rémunération fixe + variable : 40/60 K€ bruts annuels selon expérience.
- Intéressement, PEE, CE externalisé, mutuelle prise en charge par l'employeur à 65%.
- Date de prise de fonction : dès accord.

Profil recherché

- Formation Bac+3/5 commerciale, agricole...
- Une expérience significative de la vente de produits techniques aux professionnels et idéalement aux agriculteurs (énergies renouvelables, matériel d'élevage, bâtiment agricoles...).
- Capacité à négocier, suivre et à s'investir sur la durée sur des projets d'envergure (vente projet).
- Des connaissances en méthanisation sont un plus, à défaut, vous disposez de bonnes capacités d'assimilation et vous êtes volontaire pour vous former aux bases techniques du métier. Un intérêt pour le développement des énergies renouvelables en agriculture.
- Enthousiaste et dynamique, vous avez à cœur de répondre aux besoins de vos clients et êtes à l'aise dans la relation commerciale.
- Force d'initiative, réactif et autonome, vous contribuez activement au développement de l'entreprise.